أصول الاقتصاد

تأليف

دجلاس هيج

الفريد ستونير

ترجمة

دانيال عبد الله

مراجعة

محمود فتحى عمر

الكتاب: أصول الاقتصاد

الكاتب: دجلاس هيج ، الفريد ستونير

ترجمة : دانيال عبد الله

مراجعة : محمود فتحى عمر

الطبعة: ٢٠٢٠

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة
جمهورية مصر العربية
هاتف : ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥
فاكس : ٣٥٨٧٨٣٧٣

E-mail: news@apatop.comhttp://www.apatop.com

دار الكتب المصرية
فهرسة إثناء النشر

أصول الاقتصاد/ دجلاس هيج، الفريد ستونير، ترجمة : دانيال عبد الله، مراجعة : محمود فتحى عمر

– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.

١٥٤ ص، ١٨ سم.

الترقيم الدولى: ٦ – ٩٨٢ – ٤٤٦– ٩٧٧– ٩٧٨

أ – العنوان رقم الإيداع : ٩٦٠٤ / ٢٠١٩

أصول الاقتصاد





تقديم

هذا الكتاب الذي نقدمه اليوم كتاب يبحث في أصول علم الاقتصاد وشرح مبادئه. أنه كتاب "أسس علم الاقتصاد" ومؤلفه دوجلاس هيج والفريد. واستونييه الأول محاضر علم الاقتصاد السياسي بجامعة لندن والثاني محاضر أول في نفس العلم وفي نفس الجامعة.

وينقسم الكتاب إلى أربعة عشر فصلا اشتملت على تعاريف لبعض الموضوعات وبحوث مختلفة وأوضاع اقتصادية متباينة –لقد تحدث المؤلفان عن المستهلك والشركة والمنافسة والاحتكار والأجور والأرباح والريع والفائدة ومستوى النشاط الاقتصادي ومستوى النشاط الاقتصادي وتقلباته وعن المالية العامة وعن التجارة الدولية ومعدلات سعر الصرف وميزان المدفوعات وأخيرا عن السياسة الاقتصادية.

أول ما بدأ الكتاب بدأ بالمستهلك وكيف أنه يشترى من السلع المزيد كلما انخفض الثمن ثم بدأ يفسر هذه الظاهرة فتكلم عن أثر الدخل وأثر الإحلال فكلما ازداد الدخل الحقيقي للمستهلك كلما زادت مشترياته وإذا ما ارتفع ثمن السلعة فإن المستهلك ينظر في إحلال أخرى محلها.

ثم تكلم المؤلفان بعد ذلك عن الشركة فتكلم عن رجال الأعمال الذين ينشئون الشركات من أجل تكوين الثروات وذكر أنهم يحاولون دائما زيادة أرباحهم إلى الحد الأقصى ولكن تعترض هذه الرغبة عدة صعوبات منها أن

زيادة الأرباح إلى الحد الأقصى يتوقف على نفسية رجال الأعمال كأفراد أو كمجالس إدارة ومنها أن هناك موانع تنظيمية تحول دون زيادة الأرباح إلى الحد الأقصى فالعمال مثلا يعملون عددا معينا من الساعات وهم الحق في الإجازات كما أن لهم أيضا الحق في اقتضاء شروط صحية وشروط تتعلق بالأمن داخل المكان الذين يعملون فيه. ومنها أنه في بعض الحالات لا يكون في الإمكان بلوغ الحد الأقصى من الربح إلا بزيادة الناتج بدرجة كافية لتحقيق الأرباح القصوى وهذا لا يكون إلا بإنشاء مصنع جديد الأمر الذي يتطلب وقتا طويلا. ومنها أن رجال الأعمال يجهلون إلى حد ما ظروف الطلب وبخاصة تغير هذه الظروف في المستقبل.

الأمر الذي يجعلهم عاجزين عن تحديد كمية الناتج التي يحققون عن طريقها أقصي الأرباح. ومنها أن المؤسسة قد تقنع بالربح المناسب الثابت في الفترة الطويلة حتى تشتهر بعدم استغلالها للعملاء.

تكلم بعد ذلك المؤلفان عن النفقات التي تقوم بصرفها أي شركة فقسماها إلى نوعين، الأول هي النفقات المباشرة أو المتغيرة وهي التي تغير بتغير كمية الإنتاج كالأجور وتكاليف المواد الخام إلخ... وثانيا النفقات العامة أو الثابتة وهي التي لا تتغير مع تغير الناتج وتشمل الإيجار ومعدلات استهلاك مباني المشروع وأقساط التأمين وفوائد القروض إلخ... ثم تكلم المؤلفان بعد ذلك عن كيفية رسم الخطوط العريضة وتحديد الثمن وتحديد كمية الإنتاج وتعرضا في هذا الموضوع للصعوبات التي تواجه رجال الأعمال في هذا الشأن. كما تكلمنا أيضا في هذا الشأن عن كيفية تحديد الثمن وكمية الناتج في حالتي المنافسة.

وتكلم بعد ذلك المؤلفان عن الصناعة المتنافسة وكيف تحدد أثمان البيع وكمية الإنتاج وكيف يحدد العرض والطلب ثمن ناتج الصناعة ككل، وماذا يحدث إذا تغير الطلب على ناتج الصناعة في الفترات القصيرة وفي الفترات الطويلة. ثم تكلما بعد ذلك عن الصناعة المحتكرة وقسماها إلى نوعين حالة قيام واحد لإنتاج سلعة معينة وحالة قيام عدد قليل من المنتجين بإنتاج هذه السلعة واختلاف حالة الاحتكار فقد يكون مسيطرا على سوق كبيرة أو سوق عالمية كما قد يكون مسيطرا على سوق محلية.

وتصدى الكاتبان بعد ذلك للحديث عن الأجور فبينا الطريقة التي تحدد بها الأجور في الصناعات الفردية والاختلافات في الأجور بين الصناعات المختلفة والمهن المختلفة وكذلك في المناطق المختلفة وذكرا أن الطلب على العمل مشتق من الطلب النهائي على السلع الاستهلاكية والرأسمالية. وذكرا أنه مع ذلك قد تظل الأجور ثابتة مع التوسع في العمالة. كما ذكرا أيضا أن اختلاف الأجور في المهن المختلفة يكمن في الفروق التي تكون في اختلاف إنتاجية العامل. فالعمل المهر مثلا يحصل على أجر أعلى من العامل العادي. كذلك يختلف المستوى العام للأجور بسبب الاختلاف في ازدهار الصناعة، فكلما ازدهرت الصناعة وازداد ثمن الناتج كلما ارتفعت الأجور. وذكر المؤلفان في هذا الشأن أنه قد يحمل ارتفاع أجر العامل على رغبة العامل في إطالة ساعات راحته أو زيادة دخله الحقيقي. كذلك فإن للنقابات دورها الفعال من أجل زيادة الأجور وتحسين ظروف العمل.

انتقل المؤلفان بعد ذلك إلى الحديث عن النقود وسعر الفائدة فذكرا إن سعر الفائدة هو الثمن الذي يدفعه الأفراد أو الهيئات مقابل اقتراض النقود.

كما ذكرا أن أغلب الاقتصاديين في هذه الأيام يعتقدون أن سعر الفائدة إنما يتحدد على الأقل في المدي القصير بواسطة قوي نقدية وهم يعنون بهذا أنه من ناحية يتوقف على تصرفات السلطان النقدية كالبنك المركزي والحكومة ومن ناحية أخرى على نظرة الأفراد ودوائر الأعمال تجاه الاحتفاظ بالنقود بدلا من السندات. وسعر الفائدة هذا إنما يتحدد عموما على أساس عرض النقود والطلب عليها. ويمكن زيادة الطلب على النقود إذا أمكن إقناع الناس بأن سعر الفائدة العادي قد أصبح مرتفعا عن ذي قبل. كما أن زيادة الطلب على النقود تلقائيا مع ثبات العرض تؤدي إلى رفع الفائدة والعكس.

وتحدث المؤلفان بعد ذلك عن مستوى النشاط الاقتصادي وذكرا أن الإنفاق القومي يمكن تقسيمه إلى:-

١) إنفاق المستهلكين على السلع والخدمات الاستهلاكية.

٢) الإنفاق على الأصول الرأسمالية الثابتة بواسطة رجال الأعمال.

٣) الإنفاق على السلع الرأسمالية والاستهلاكية بواسطة الحكومات المركزية والمحلية.

ثم ذكرا أنه من المؤكد أن الإنفاق الاستهلاكي وبالتالي المدخرات تتوقف أساسا في أي مجتمع على مستوى الدخل الإجمالي لهذا المجتمع وتناولا بعد ذلك الحديث عن كيفية مستوى الدخل في أي بلد.

والواقع أن هناك علاقة وثيقة بين الاستهلاك والاستثمار فكل زيادة في حجم الاستثمار تعني زيادة مماثلة في الدخل القومي وهذه الزيادة الجديدة في

الدخل القومي ستؤدي إلى زيادة في الدخل القومي تعادل الزيادة في حجم النشاط الاقتصادي وتسمى هذه الظاهرة بمكرر الاستثمار.

وتكلم بعد ذلك المؤلفان عن المشاكل المالية العامة وعن العوامل الأساسية التي تحدد حجم وطبيعة الإنفاق الحكومي وكيفية تمويل هذا الإنفاق وذكرا أنه لا يوجد معيار اقتصادي بسيط يمكن بواسطته تحديد كمية الإنفاق الحكومي وطريقة توزيعه هذا وإن كان الاقتصاديون قد اتفقوا نظريا على أن الإنفاق الحكومي يجب أن يقوم على أساس أن يحقق آخر جنيه منفق على أي نوع من المشاريع نفس المنفعة للمجتمع. والواقع أن مصادر الإنفاق الحكومي هي الضرائب والاقتراض وهذه الضرائب قد تكون ضرائب على الدخل أو ضرائب على السلع. ثم استطرد المؤلفان في الكلام عن آثار الضرائب ونتائج الاقتراض من جميع النواحي.

أما عن التجارة الدولية فقد ذكرا أنه لا توجد نظرية اقتصادية منفصلة خاصة بالتجارة الدولية. ثم بينا آثار فرض التعريفة الجمركية بالنسبة للعمالة وبالنسبة لميزان المدفوعات وأخيرا تكلم المؤلفان عن ميزان المدفوعات وعن السياسات التي تتبعها بعض الدول لتخفيض سعر العملة رغبة منها في زيادة الصادرات في جذب رءوس الأموال داخل البلاد وعلى وجه عام فإن الاقتصاديون يعتبرون عادة أن السياسة الحسنة هي التي تساعد على زيادة رفاهية المجتمع الاقتصادية وأن أفضل سياسة اقتصادية هي التي تحقق رفاهية المجتمع إلى الحد الأقصى ولهذا فإنهم يوصون الحكومات باستخدام الموارد المتاحة استخداما يضمن استخلاص أقصي المزايا الممكنة لإشباع المجتمع إلى أقصي حد. وقد شرح المؤلفان في هذا المجال مبادئ الاشتراكية التي تقتضي

التخطيط ومبادئ الحرية الاقتصادية المناقضة لفكرة التخطيط وانتهوا إلى أن أغلب السياسات الاقتصادية لا تطبق بدون إفادة بعض الناس على حساب الآخرين، هذا وإن كان تقرير هذه السياسة بإتباع إحدى السياستين المذكورتين يكون دائما بيد رجال السياسة لا بيد رجال الاقتصاد.

إن هذا الكتاب يعتبر من أهم المراجع العلمية والبحوث الاقتصادية التي تناولت كثيرا من المشكلات التي تقوم في وجه رجال الدولة عند محاولتهم وضع سياسة اقتصادية هدفها رفاهية المجتمع كما أنه يعتبر أيضا مرجعا لجميع من يدرسون القواعد الأساسية العملية في علم الاقتصاد.

محمود فتحي عمر

الفصل الأول

المستهلك

يتفق الاقتصاديون على قاعدة واحدة يقبلها العقل بالنسبة للمستهلك ذلك أن جميع المستهلكين يشترون في العادة المزيد من السلع إذا انخفض ثمنها، والقليل منها إذا ارتفع الثمن، هذا بالطبع مع افتراض أن دخولهم النقدية تظل ثابتة حين يقع التغير في الثمن. هناك استثناءات من هذه القاعدة العامة ولكن يتفق رجال الاقتصاد على أنها قليلة العدد. فقد يشترى المستهلك مثلا كمية ثابتة من بعض السلع وارتفعت أثمانها أو انخفضت، وهناك حالات نادرة قد يشترى فيها المستهلك، كمية أكبر من السلع إذا ارتفع ثمنها. وفي كل ما ذكرناه نحن نفترض بالطبع بقاء التكوين المادي للسلعة ثابتا دون أي تغير.

تلك هي النظرة التقليدية للاقتصاد بين الذين درسوا رد فعل تغيرات الأسعار على المستهلك فما هو التفسير المقبول لهذه الظاهرة؟ يقال إن تغيرات ثمن السلعة تخلق ما يسمى بأثر الثمن. وهذا الأثر هو النتيجة الصافية لأثرين مساعدين، أولهما، أن انخفاض ثمن أي سلعة يعني أنها قد أصبحت أرخص بالمقارنة مع السلع الأخرى التي كان المستهلك يشتريها من قبل، والتي ظلت أثمانها كما هى. ونتيجة لذلك فإنه "يحل" السلعة

الأرخص محل السلع التي ارتفعت أثمانها نسبيا وهذا ما نسميه بأثر الإحلال.

وتختلف قوة أثر الإحلال من سلعة إلى أخرى. فبعض السلع له بدائل قريبة وبعضها الآخر له بدائل بعيدة فمثلا إذا انخفض ثمن لحم الضأن، وظل ثمن اللحوم الأخرى ثابتا، فإن المستهلك سيزيد مشترياته من لحم الضأن ويقلل مشترياته من اللحوم الأخرى، لأن اللحوم المختلفة تعتبر بديلا طيبا لبعضها ذلك أن جميعها تخدم غرضا واحدا.

أما إذا انخفض ثمن "الخبز فإن ذلك سوف يؤدي إلى تقليل مشتريات المستهلك من أنواع الطعام الأخرى ولكنه لن يحمله على شراء المزيد من الخبز بدلا من الملابس الداخلية، فالخبز والملابس الداخلية لا يحل أحدهما محل الآخر.

أما الأثر الثاني لانخفاض ثمن السلعة فهو ما يعرف "بأثر الدخل" ذلك أن انخفاض ثمن سلعة ما يعني ارتفاع الدخل الحقيقي للمستهلك، بمعنى أنه يصبح قادرا على شراء المزيد من هذه السلعة دون أن تنخفض قدرته على شراء السلع الأخرى، أو بعبارة أخرى تنتعش حالته كما لو كان دخله النقدي قد ارتفع.

ومن المفيد أن ننظر إلى الدخل، وآثار الإحلال كل على حدة. فالسمة الأساسية لأثر الدخل هي –كما قد رأينا– أنه يمثل جزءا من أثر

الثمن ينتج عن التغير في الحالات التي تكون فيها جميع الأسعار ثابتة بينما تغير دخل المستهلك الحقيقي.

ولعل أفضل طريقة لتبيان هذا هو افتراض ثبات الدخل النقدي للمستهلك، وانخفاض جميع الأثمان بنسبة واحدة، وفي هذه الحالة تظل الأثمان ثابتة نسبيا، ولكن نظرا لانخفاض جميع الأثمان فإن الدخل النقدي الثابت للمستهلك يسمح بشراء المزيد من السلع والخدمات أي أن الدخل الحقيقي له قد ارتفع.

والسؤال الآن هو ما نتيجة ارتفاع الدخل الحقيقي على مشتريات المستهلك من سلعة معينة. وبعبارة أخرى ما نتيجة أثر الدخل على المشتريات من هذه السلعة؟ إن أي ارتفاع في الدخل الحقيقي سيحمل المستهلك على شراء كمية أكبر من كل سلعة تقريبا. غير أن مشترياته من بعض السلع قد لا تتغير فالمستهلك الذي يصل مستوى معيشته إلى حد معين قد يشعر أنه لم يعد في حاجة إلى المزيد من الضروريات الأساسية كالخبز والملح وحتى المسكن. وبالتالي فإنه لن يشترى منها المزيد حتى إذا ارتفع دخله.

وقوة أثر الدخل تتنوع بتنوع السلع مثلها مثل قوة أثر الإحلال فهي بالإضافة إلى ما سبق تكون قوية إذا كان انخفاض ثمن السلعة كبيرا وكان المستهلك قد أنفق عليها في السابق قدرا ضئيلا من دخله.

وسندرس الآن "أثر الإحلال الخالص" ولكي نقوم بهذه المهمة يجب أولا استبعاد أثر الدخل على أثر الثمن. ويمكننا أن نقوم بذلك بسهولة. لنفرض أن ثمن سلعة معينة قد انخفض وأن المستهلك قد عدل مشترياته منها واضعا في اعتباره انخفاض ثمنها، ففي هذه الحالة لا يقتصر أثر الثمن على دفع المستهلك إلى إحلال السلعة الأرخص محل السلع الأخرى التي تعتبر أغلى نسبيا فقط، بل أنه سيحمله على تعديل مشترياته كلها واضعا في اعتباره ارتفاع دخله الحقيقي. ويمكن استبعاد أثر الدخل هذا إذا افترضنا وقوع تغير في الدخل الحقيقي للمستهلك كفرض ضريبة مثلا ذات حجم كاف لإلغاء أو "تعويض" الزيادة في الدخل الحقيقي المتولدة عن انخفاض ثمن السلعة، حينئذ نكون قد عزلنا "أثر الإحلال" الخالص بإزالة أثر الثمن.

ويتفق الاقتصاديون على أن أثر الإحلال الخالص يعنى دائما أن المستهلك يشترى المزيد من السلعة الأرخص، أو بعبارة أخرى، إذا انخفض ثمن إحدى السلع التي يشتريها المستهلك، ولم يسمح لهذا الانخفاض بتغيير الدخل الحقيقي فلن يكون هناك إلا أثر الإحلال وحده.

وهذا يؤدي دائما إلى إحلال المستهلك للسلعة التي أصبحت أرخص نسبيا محل جميع السلع الأخرى التي أصبحت أغلى نسبيا.

ونعود الآن إلى "أثر الثمن". فحينما ينخفض ثمن سلعة ما يشترى المستهلك المزيد منها لسببين أولا –لأنها أصبحت أرخص من جميع السلع

المنافسة، أي تلك التي تؤدي نفس وظائف السلع الأخرى ولكن بثمن أقل وهذا هو أثر الإحلال. وثانيا –لأن دخله النقدي يرتفع بسبب انخفاض ثمنها، وهذا هو أثر الدخل. ويكون أثر الدخل وأثر الإحلال معا هما أثر الثمن، ويحملان المستهلك معا على شراء المزيد من السلع التي تصبح أكثر رخصا.

ويستطيع المرء افتراض أن دور أثر الإحلال أهم بصفة عامة، في حمل المستهلك على شراء كمية أكبر من السلعة التي ينخفض ثمنها.

وبديهي أن السلعة الأرخص لا يمكن أن تكون بديلا عن جميع السلع والخدمات الأخرى، ولكن من المؤكد أنها ستكون بديلا للبعض فقط. ولكن أثر الدخل لا يكون قويا عند حدوث انخفض ما في ثمن السلعة بالذات، إلا في حالة ما يكون المستهلك قد أنفق في الماضي نسبة كبيرة من دخله على هذه السلعة.

والخلاصة أن أثر الدخل وأثر الإحلال الناتجان عن تغير الثمن يقوى أحدهما الآخر في العادة، بمعني أن كلاهما معا يحملان المستهلك على شراء كمية أكبر من السلعة التي ينخفض ثمنها. وأن كل منهما على حدة يعمل على زيادة المشتريات من هذه السلعة ونظرا لانتعاش المستهلك بسبب انخفاض ثمن السلعة فإنه يرغب في شراء كمية أكبر منها ومن أغلب السلع الأخرى.

يتضح مما سبق أن انخفاض ثمن أي سلعة يعني زيادة مشتريات المستهلك منها، وقد يعتقد المرء أنه بينما يكون أثر الإحلال قويا، يكون أثر الدخل ضعيفا، لأنه من غير المتوقع أن ينفق المستهلكون قدرا كبيرا من دخولهم على أكثر من سلعة أو سلعتين كالمسكن وبعض أنواع الطعام.

ومن الأمور الشيعة أن يجد المرء سلعة كالخبز مثلا لا تتأثر مشترياتها كثيرا بانخفاض الثمن لأن المستهلك ينفق عليها في العادة جزءا ملحوظا من دخله، كما أن هناك سلعا لا يشترى المستهلك منها كميات أكبر سواء ارتفع ثمنها أو انخفض كالملح مثلا. فلا توجد سلعة أخرى بديلة للملح وبالتالي لا ينتج عن رخصة أو ندرته أثر الإحلال. فالمستهلك لا ينفق على الملح نسبة تذكر من دخله فإذا ارتفع ثمن الملح أو انخفض بدرجة كبيرة لا يخلق سوى قدر ضئيل من أثر الدخل. وإذا وجد هذا الأثر فإن أي زيادة في الدخل الحقيقي تنفق في العادة على شراء كميات أكبر من السلع الأخرى غير الملح.

فمشتريات المستهلك تستجيب أكثر لتغير أثمان بعض السلع دون البعض الآخر، وإذا كان أثر الإحلال والدخل قويا فإن انخفاض ثمن السلعة يدفع المستهلك على شراء كمية أكبر منها، أما إذا كان ضعيفا فلا تتغير كمية المشتريات كثيرا. ويرى الاقتصاديون أنه من الضروري اكتشاف معيار فني للتمييز بين الحالات التي لا تستجيب فيها المشتريات لانخفاض الثمن، وتلك التي تكون فيها الاستجابة ضئيلة، وأخيرا تك التي تكون فيها الاستجابة ضخمة، وهذا المعيار هو "مرونة الطلب".

فإذا لم يؤد انخفاض ثمن السلعة إلى أي تغير في كمياتها المباعة فإننا نستطيع القول بأن مرونة الطلب عليها تساوي صفرا. وإذا أدى أي انخفاض في الثمن مهما كان صغيرا. إلى زيادة المشتريات زيادة غير محدودة، فإنه يمكننا القول بأن الطلب على السلعة مرن إلى ما لا نهاية.

والواقع أن مرونة الطلب تكمن بين هذين النقيضين. فالطلب على أغلب السلع يكون مرنا بعض الشيء وليس مرنا إلى ما لا نهاية.

ويميز الاقتصاديون تمييزا خاصا بين السلع ذات الطلب المرن والسلع ذات الطلب غير المرن. ويكون الطلب مرن إذا كان أي انخفاض صغير في ثمن السلعة يؤدي إلى زيادة القدر الإجمالي للنقود المنفقة على شرائها، أو إذا أدى إلى ارتفاع ولو صغيرا في ثمنها إلى خفض الإنفاق الكلي للمستهلكين عليها. ويكون الطلب غير مرن إذا انخفض الإنفاق الكلي للمستهلكين بانخفاض ثمنها. أو ارتفع بارتفاعه، مع افتراض نبات لدخول النقدية الإجمالية قبل وبعد تغير الثمن.

والملاحظ أنه حتى إذا كان الطلب على سلعة ما غير مرن فإن الكمية الإجمالية المباعة منها تزيد شيئا ما إذا أصبحت السلعة أرخص. ولكنها تزيد ببطء أثناء انخفاض الثمن إلى أن يتضاءل الإنفاق الإجمالي عليها عندما ينخفض الثمن تماما، أي أن المشتريات من هذه السلعة لا تزيد بنفس نسبة انخفاض ثمنها بعكس ما إذا كان الطلب مرنا فإن الكمية المباعة منها تزداد مع انخفاض الثمن ويرتفع مبلغ النقود الإجمالي الذي

ينفق عليها، أي أن المشتريات من هذه السلعة تزيد بنسبة أكبر من انخفاض الثمن.

ومسألة المرونة وعدم المرونة لها أهمية بالغة بالنسبة لرجال الأعمال. فإذا كان الطلب على سلعة مرنا فإن قيام المنتج بتخفيض ثمنها سيؤدى إلى زيادة الكمية المباعة منها، وزيادة الإنفاق الإجمالي للمستهلكين عليها وبالتالي زيادة أرباحه. أما إذا كان الطلب على سلعة غير مرن. فإن قيام المنتج برفع ثمنها سيزيد الإنفاق الإجمالي للمستهلكين عليها، وبالتالي يزداد أرباح المنتج وبالتالي فإن دخل وزارة الخزانة يرتفع إذا ارتفعت الضرائب على سلعة ذات طلب غير مرن، ويقل إذا كان الطلب غير مرنا.

والطلب على الضروريات أقل مرونة بصفة عامة، من الطلب على الكماليات. لأنه لا توجد بدائل للخبز والملح مثلا بينما توجد بدائل لأجهزة التليفزيون أو المثلجات. وما دام لا يوجد أثر الدخل. أو كام هذا الأثر ضئيلا فإن أثر الإحلال يؤدي في العادة إلى زيادة كبيرة في مشتريات "السلع الكمالية". إذ انخفض ثمنها ويرفع مقدار الإنفاق الإجمالي عليها.

وقد أشرنا فيما سلف إلى أن هناك استثناء آخر من القاعدة العامة.

هو أن المستهلك قد يشترى كمية أكبر من سلعة إذا ارتفع ثمنها، وكمية أقل إذا انخفض هذا الثمن. ويتوقف هذا الاستثناء على توقعات المستهلكين بالنسبة لتغير الثمن. فقد يتوقعون ارتفاع الثمن أكثر فأكثر فيقبلون على شراء كميات كبيرة من السلعة تفاديا للارتفاع المقبل، أو

للاستفادة منه. كان يقبلوا على شراء أسهم ارتفعت أثمانها انتظارا لارتفاعها أكثر في المستقبل.

وفي مطلع الحرب العالمية الثانية عام ١٩٣٩ لجأ البريطانيون إلى تخزين السلع التي توقعوا اختفاءها بسبب الحرب، فعل الأمريكيون نفس الشيء عند اندلاع الحرب الكورية، ولكن ارتفاع الثمن قد لا يحمل المستهلكين على شراء كميات أكبر من السلعة إذا كانوا يتوقعون انخفاض ثمنها من جديد، بل إنهم يمتنعون عن شرائها أو يقللون من مشترياتهم منها انتظارا لهذا الخفض المتوقع.

وانخفاض ثمن سلعة ما قد يدفع المستهلكين إلى تقليل مشترياتهم منها إذا كانوا يتوقعون المزيد من الانخفاض، ولن يقبلوا على شرائها إلا بعد أن يتأكدوا أن الثمن قد وصل إلى حده الأدنى. وقد يحمهم انخفاض الثمن إلى شراء المزيد من السلع إذا كانوا يتوقعون عودة الثمن إلى الارتفاع.

ونحن لم نضع في اعتبارنا حتى الآن في تفسيرنا لسلوك المستهلكين كأفراد إمكانية تغير أذواق المستهلك أحيانا بتأثير مشتريات الآخرين، فالرغبة في المجاراة، أو إظهار الغنى تعني أن أذواق المستهلكين تتحدد اجتماعيا لا فرديا. ولكن هذه العوامل الاجتماعية لا تخلق استثناء يذكر من القواعد العامة التي حددنا خطوطها العريضة فيما سبق.

الفصل الثاني

الشركة

درسنا في الفصل السابق نشاط المستهلكين الذين لا يملكون أية سيطرة على أثمان السلع التي يشترونها، فهم كأفراد لا يؤثرون على الأثمان إلا نادرا. فالأثمان تتحدد بواسطة السوق أو قوانين العرض والطلب. وفي الفصول الثلاثة التالية سنبين كيف تتحدد الأثمان. وسنستخدم لهذا الغرض الفروض التي يمكن أن تستخلص منها النتائج.

إن رجال الأعمال يسعون إلى تحقيق أكبر أرباح ممكنة، أي أنهم يحاولون زيادة أرباحهم إلى الحد الأقصى. وهذا الغرض يقربنا من الحقيقة ولكنه لا يمثل كل الحقيقة. فرجال الأعمال يزاولون نشاطهم من أجل تكوين الثروات وسنفترض لتقريب الأمور إلى الأذهان أنهم يحاولون بالفعل زيادة أرباحهم إلى الحد الأقصى، ولكنهم في الواقع لا يرغبون أولا يستطيعون تحقيق ذلك لعدة أسباب:

أولا– إن زيادة الأرباح إلى الحد الأقصى يتوقف على نفسية رجال الأعمال كأفراد أو مجالس إدارة، فهناك رجال أعمال يهتمون بالإنتاج أكثر من الربح، بينما أن غيرهم يهمون بالنفوذ أكثر من تكوين الثروة، وآخرين قد يعجزون عن خفض النفقات إلى المستوى المتوقع بسبب

الكسل أو الإهمال. وفضلا عن ذلك فإنه إذا كانت المؤسسة تحتكر إنتاج سلعة ما وكان هناك تضخم عام في الاقتصاد فإنها لن تهتم بتكريس جهودها لجني الأرباح في المدى القصير. وفي المدى البعيدة ستكون مضطرة إلى إنتاج السلعة باقتصاد وإلا وجدت نفسها في أزمة حادة بسبب منافسة المؤسسات الأكثر كفاءة وقدرة بل وربما الجديدة.

ثانيا– أن هناك موانع تنظيمية تحول دون زيادة الأرباح إلى الحد الأقصى، فبصرف النظر عن عجز أصحاب العمل عن العمل أكثر من عدد معين من الساعات، فإن العمال يصممون عادة على العمل ساعات معينة كما يرفضون العمل في الأجازات. كذلك فإن المؤسسات تعجز عن تجاهل الإطار التنظيمي الذي تفرضه نقابات العمال وروابط الموظفين، والحكومة، هذا بالإضافة إلى أن قيام الشركات المساهمة التي تديرها مجالس إدارة مكونة من أعضاء تختلف نظرتهم إلى السياسة المثلي أو مديرين لا يحصلون إلا في النادر على جزء كبير من الأرباح التي يحققونها، قد أدى إلى اشتداد المعارضة ضد الافتراض القائل بسعي المؤسسات إلى زيادة الناتج إلى أقصى حد.

ثالثا– قد يكون من المستحيل إدخال التغييرات الصغيرة نسبيا في الناتج، وهي التغيرات الضرورية لزيادة الأرباح إلى الحد الأقصى، ففي بعض الحالات لا يكون في الإمكان زيادة الناتج بدرجة كافية لتحقيق الأرباح إلى الحد الأقصى إلا بإنشاء مصنع جديد وهذا يتطلب وقتا طويلا.

وقد يكون الحل الوحيد في المدي القصير، هو إغراء العمال على مضاعفة العمل أو زيادة ساعات العمل. ولكن هذا الحل يسبب المتاعب في المدى الطويل إذ قد يؤدى إلى قيام الاضرابات وارتفاع نسبة الغياب، ومن ثم لا يكون هناك إلا حلا واحدا لزيادة الناتج هو توسيع حجم المشروع وهذا يحتاج إلى وقت طويل.

رابعا– إن رجال الأعمال يجهلون إلى حد ما ظروف الطلب وبخاصة تغير هذه الظروف في المستقبل، وزيادة الأرباح إلى الحد الأقصى لا تتحقق إلا إذا عرف رجل الاعمال بدقة كمية الناتج التي يمكن بيعها بالأثمان الممكنة في المدى البعيد.

خامسا– قد يكون من الأفضل للمؤسسة الاقتناع بالأرباح الثابتة والمتواضعة في الفترة الطويلة بدلا من مضاعفة الأرباح في المدى القصير إلى الحد الأقصى واشتهارها بأنها تستغل العملاء.

وهناك عدة افتراضات أخرى خاصة بزيادة الأرباح إلى الحد الأقصى وتتعلق بطبيعة ظروف الطلب والأثمان التي تواجهها الشركة الفردية.

لنتناول أذن نفقات أي مؤسسة.

يمكن تقسيم نفقات الشركة إلى نوعين:–

أولا: النفقات المباشرة (أو المتغيرة) وهي النفقات التي تتغير بالنسبة إلى الناتج كالأجور وتكاليف المواد الخام، فطالما كان الناتج لا يتجاوز طاقة

الشركة فإن النفقات المباشرة تظل ثابتة، ولكن إذا تجاوز الناتج قدرة الشركة ترتفع النفقات بشدة، لأن المشروع لم يكن قد صمم لمواجهة مثل هذا الارتفاع في الإنتاج. وعندئذ يجد المديرون والرؤساء أنه من الصعب استمرار الإنتاج بيسر، وذلك أن تكاليف العمالة قد ترتفع أكثر من زيادة الناتج.

فمثلا في صناعة القطن قد يعمل عنبر للنسيج بكفاية إذا استخدم فيه عشرة أنوال، ولمقابلة الطلبات الضخمة استثنائيا فإنه يمكن تخفيض عدد المغازل إلى ستة أو أربعة، لسوف يرتفع الناتج بعض الشيء بسبب توفير وقت أكبر للعامل للاهتمام بكل نول، ولأن كل نول لا يظل معطلا مدة طويلة بسبب عدم قدرة العامل على الاهتمام به، ولكن قائمة الأجور سوف ترتفع بسرعة أكبر من الناتج وسترتفع نفقات العمل بالنسبة للوحدة الواحدة من الناتج وينطبق هذا على جميع النفقات الأخرى.

وثانيا– النفقات العامة (أو الثابتة) وهي التي لا تتغير مع تغير الناتج وتشمل الإيجاء ومعدلات استهلاك مباني المشروع وأقساط التأمين وفوائد القروض... إلخ. وطالما ظلت الشركة قادرة على الوفاء بالتزاماتها فإنه يجب أن تغطى جميع نفقاتها العامة على أساس ثبات الكمية الإجمالية لهذه النفقات مهما تغير الناتج. والتكلفة العامة بالنسبة للوحدة الواحدة من الناتج تأخذ في الهبوط مع ارتفاع الناتج حتى تصل إلى أقل حد عندما يبلغ الناتج مستوى قدرة الشركة، لأن النفقات العامة في هذه الحالة تتوزع على عدد أكبر من الوحدات.

وتتكون النفقات الكلية للشركة إذن من النفقات المباشرة والعامة يتبع ذلك أن التكاليف بالنسبة للوحدة الواحدة تقل مع ارتفاع الناتج حتى يبلغ هذا الناتج مستوى قدرة الشركة أو دونه بقليل. ولكن إذا تجاوز الناتج مستوى قدرة الشركة فإن النفقات العامة تهبط بالنسبة الموحدة الواحدة من الناتج بينما تأخذ النفقات المباشرة في الارتفاع.

ويتوقف سلوك تكاليف الوحدة على هذا النحو على ما يسمى بالوفورات الداخلية أو عدم الوفورات في الإنتاج. إن تكاليف الوحدة يهبط بالنسبة للقدر من الناتج فيما بين الصفر ومستوى قدرة الشركة لأن ارتفاع الناتج يمكن من جنى ثمار الوفورات الداخلية للإنتاج. وعلى ذلك تقل نفقة الإنتاج حتى يبلغ الناتج مستوى قدرة الشركة. فمثلا تستطيع الشركة، عندما يزداد الناتج الاستفادة من التقسيم المتزايد للعمل وما يترتب عليه من توفير للوقت والجهد وزيادة في مهارة العمال.

وإذا تجاوز الناتج مستوى قدرة الشركة فإن "عدم الوفورات" تبدأ في الارتفاع إذ أن أصول رأس المال تعمل عندئذ إلى الحد الأقصى كما أن مشاكل الإدارة ورجال الإدارة يتعرضون للإرهاق، ويترتب على ذلك كله زيادة تكاليف الوحدة من الناتج.

وتختلف ظروف الطلب التي تجابه الشركة طبقا لما إذا كانت الشركة تعمل في ظل المنافسة أو الاحتكار، فإذا كان للشركة عدة منافسين فإن ثمن ناتجها يحدد في أضيق الحدود، عن طريق أثمان السلع

المنافسة أما إذا كانت السلع المنافسة متميزة فيتسع أمامها المجال لتحديد أثمانها.

وسواء كانت الظروف تنافسية أو احتكارية فإن الشركة تستطيع بيع كميات أكبر من ناتجها إذا خفضت الثمن، وكميات أقل إذا رفعته. إن الطلب على ناتج الشركة الاحتكارية يكون في الغالب غير مرن، أما إذا وجدت المنافسة الحادة فإن خفض الثمن ولو قليلا من شأنه أن يزيد الدخل الإجمالي للشركة.

على كل فإن رجل الأعمال يجب أن يكون دائما على إلمام لا بالتغيرات التي تحدث بالنسبة إلى مبيعاته إذا انخفض الثمن في لحظة معينة، بل يجب أن يعرف أيضا ما إذا كانت المبيعات ستزيد أو تقل إذا كانت بثمن معين. وإذا شعر بأن الطلب سيكون كبيرا في المستقبل فإنه يستطيع حتى المزيد من الأرباح إذا رفع القدرة الإنتاجية لشركته مقدما.

الآن نستطيع رسم الخطوط العريضة للطريقة التي يحدد بها رجال الأعمال ثمن وناتج شركاتهم. إن رجل الأعمال يقدر الثمن والناتج معا عندما يكون في صدد اتخاذ أي قرار.

فلكل شركة، في زمن ما، قدرة معينة للإنتاج. وأمثل طريقة لتحديد ثمن وناتج المؤسسة هي أن يكون رجل الأعمال قادرا على تحديد الثمن الذي لا يمكنه من تحقيق أقصى الأرباح فقط، وإنما الذي يمكنه أيضا من تحقيق ذلك بالإنتاج عند مستوى قدرة المؤسسة أو دونها بقليل. ويبدأ

رجل الأعمال بحساب تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة ثم يضيف إليها حد الربح الذي يراه مجزيا. وعموما فإن درجة المنافسة وطبيعة ظروف الطلب هي التي تحدد حجم الربح. فإذا كانت هناك مؤسسات كثيرة متنافسة أو كانت ظروف الطلب سيئة فإن حد الربح يكون صغيرا، أما إذا كان عدد المنافسين قليلا وظروف الطلب جيدة فإن هذا الحد يكون مرتفعا.

وهناك عامل آخر يحدد حجم الأرباح هو ما إذا كانت الشركة راغبة وقادرة على الاستفادة من الفرص لجنى أرباح وقتية كبيرة، أم أنها لا تهتم إلا بالأرباح الطويلة الأجل. فالشركة التي تصنع سلعة لا يدوم سوقها طويلا ترفع ثمن السلعة في الفترة المحدودة التي تكون خلالها السلعة مطلوبة. أما إذا كانت سوق السلعة طويلة الأجل فإن المؤسسة ستتجنب فرض أثمان مرتفعة في المراحل الأولى لأن رفع الثمن سينفر العملاء، ويكون من الأربح لها الاقتناع بحد الربح الصغير والمبيعات المتزايدة بأطراد في المدى البعيد.

كذلك فإن رد فعل الشركة لا يكون واحدا إذا زاد الطلب على منتجاتها عندما يكون الإنتاج في مستوى قدرتها. فإذا لم يكن للشركة منافسون كثيرون فإنها قد تعطى لنفسها وقتا أطول لتنفيذ طلبات العملاء بدلا من بذل الجهود لزيادة الناتج. أما إذا كان لها منافسون كثيرون فإنها تستطيع العمل على زيادة الناتج في المدى القصير بتشغيل ساعات عمل إضافية أو تشغيل دورتين أو ثلاث، أما في المدى البعيد فإن جميع الشركات تعمل على زيادة قدرتها الإنتاجية لمواجهة تزايد الطلب.

أما ارتفاع الثمن بسبب تزايد الطلب فيتوقف على الظروف. فمع الزيادة الأولى في الطلب يميل الثمن إلى الارتفاع إذا كان للشركة منافسون كثيرون، ثم ما يلبث أن يميل إلى الهبوط عندما تتوسع مختلف الشركات في مشروعاتها في أثناء المدى الطويل.

وإذا لم يكن للمؤسسة منافسون أقوياء، فإنها قد تقرر عدم تغيير الثمن إلا بعد فترة من الزمن، لأن اعتراضات إدارية ستثور على تغيير الثمن بسبب وجود قوائم مفصلة بالأثمان، وهذه القوائم لا تتغير غالبا إلا في فترات متباعدة.

أما أثمان الأسواق العالمية لبعض السلع مثل القمح والصفيح، والنقد الأجنبي فتتغير من لحظة لأخرى في اليوم الواحد. والواقع أنه لا يوجد نمط موحد لسلوك الأثمان فهي تتخذ طرقا كثيرة مختلفة في الشركات والصناعات المختلفة.

وتوجد مثل هذه الاختلافات في حالة انخفاض الطلب على منتجات أي شركة. فهي إذا خفض ناتجها ارتفعت النفقات العامة ويكون من الضروري رفع الأثمان لتغطية النفقات المتزايدة، وفي هذه الحالة أما أن تقرر المؤسسة بيع منتجاتها بالسعر المتاح وتحمل الخسارة، أو تتوقف عن الإنتاج مؤقتا. وفي حالات استثنائية يمكن للمؤسسة الاحتفاظ بأرباحها برفع أثمان منتجاتها في أثناء فترة ارتفاع الأثمان.

والخلاصة التي يمكن بلوغها بالنسبة لطبيعة سياسة الناتج لأي شركة هي أن هذه السياسة تختلف طبقا للظروف. وهناك مسألة أخرى تتعلق بإنشاء المصانع الجديدة، ففي هذه الحالة يقرر رجل الأعمال اختيار المكان الذي ينشئ فيه هذا المصنع على ضوء نفس المبادئ العامة التي يضع على أساسها سياسة الثمن. فهو يحسب أولا جميع التكاليف التي يتحملها في جميع الأماكن المتاحة كنفقات نقل المواد الخام إلى المصنع، وتوزيع الناتج، ونفقة الإيجار، ومعدلات الفائدة للقروض، ومصروفات التدفئة والإنارة والقوى المحركة في جميع الأماكن المتاحة، ونفقة استخدام العمال والملاحظين والمديرين وتدريبهم. ومن هذه التقديرات ومن تقدير الأسواق المتاحة يستطيع رجل الأعمال تحديد أي الأماكن سيحقق له أعلى ربح.

وفي الواقع لن يكون اتخاذ القرارات سهلا. فرجل الأعمال لا يكون في العادة قادرا على اتخاذ قراره على نطاق أفق متسع. فالرجل الذي بفتح دكنا لا يعرف الظروف خارج بلدته. والشركة قد تمتنع عن إنشاء المصنع في المكان الذي يبدو أنه سيحقق لها أعلى ربح لخوفها من عزل نفسها عن المزايا الكبيرة التي توفرها المراكز الصناعة التقليدية. كذلك قد يتجنب رجال الأعمال المراكز التجارية التقليدية بسبب الروح المحافظة التي تسود العمال والمديرين وتجعل من المستحيل استخدام أحدث طرق الإنتاج أو تشغيل ثلاث دورات أو قد لا يسمح لرجل الأعمال بحرية الاختيار، لأن الحكومة تحتم إنشاء المؤسسات في الأماكن النائية، أو تحتم إنشاءها في المناطق الفقيرة. وربما تغرى الإيجارات المنخفضة باتخاذ الرأى لاستعمال

تلك المناطق. أو قد تغرى المساعدات المالية التي تقدمها الحكومة، رجال الأعمال بالقدوم إلى هذه المناطق.

ونختم هذا الفصل بذكر الحقيقة التالية وهي أن المؤسسات تنمو إلى حد وصولها إلى الحجم المتوقع بسبب التقدم التكنولوجي الهائل. فهناك عاملان منفردان أو مجتمعان يعملان على تقييد حجم المؤسسات: أولا.

أنه عندما ينمو حجم المؤسسة فإنه يصل إلى نقطة معينة تأخذ عندها تكاليف الوحدات الإنتاجية في الارتفاع بشدة. وثانيا أن الطلب على منتجات أي مؤسسة لا يمكن أن يكون غير محدود، وأن الثمن يجب أن ينخفض انخفاضا هائلا إذا أرادت المؤسسة بيع كميات كبيرة من إنتاجها.

ففي الصناعة التنافسية تكون الشركات الفردية صغيرة الحجم فلا تملك إلا التسليم بالأثمان السائدة، كما أنه لا يمكنها زيادة مبيعاتها إلا إذا خفضت أثمانها عن السعر السائد فتكسب على حساب منافسيها، ولكنها لا تستطيع بسبب صغر حجمها الاستمرار في هذه السياسة.

لأنه ما أن يتجاوز الإنتاج قدرا معينا حتى تأخذ النفقات في الارتفاع ومن لأنه ما أن يتجاوز الإنتاج قدرا معينا حتى تأخذ النفقات في الارتفاع ومن ثم لا تستطيع تحقيق أي ربح إلا إذا رفعت الثمن عن السعر السائد وهذا مستحيل.

أما المؤسسات الاحتكارية فتفشل في التوسع حتى لو استطاعت إنتاج المزيد بتكاليف أقل، لأن حجم السوق المحدود يمنع أية زيادة في حجم المؤسسة الضخمة. ولا سبيل لتوسيع إنتاجها إلا بالبحث عن سوق جديدة.

الفصل الثالث

المنافسة

تحدث المنافسة إذا وجد عدد كبير من الشركات التي تصنع سلعها متشابهة، فالقمح هو القمح أيا كان منتجه؛ ويحصل جميع المنتجين على نفس الثمن، أما وضع المنتجات الصناعية فيختلف، فصناعة الملابس مثلا تتكون من عدد كبير من الشركات التي تنتج بضائع متشابهة، وإن كانت غير متشابهة تماما، ولذلك فأثمان المعاطف الواقية من الأمطار تختلف من مؤسسة لأخرى، ولكن التنافس الحاد يحول دون تعاظم هذا الاختلاف بين الأثمان. لنبحث الآن كيف تحدد الصناعة المتنافسة أثمان البيع والناتج. سنتناول بسبب وجود عدد كبير من الشركات المنتجة. وفي هذه الحالة لا يكون أمام المنتج إلا التسليم بثمن السوق وعديل ناتجه لتحقيق أكبر ربح يرضيه. ويكون الطلب على ناتج السلعة مرنا مرونة لا حد لها، فلو انخفض ثمنها قليلا فإن مبيعات الشركة ستزيد إلا مالا نهاية كما أنها تستطيع أن تبيع بالسعر القائم الكمية التي تريد بيعها.

فكيف يحدد العرض والطلب ثمن ناتج الصناعة ككل؟ لنفرض أن ثمن وناتج الصناعة ثابتان ولا يتعرضان إلا لتقلبات صغيرة قصيرة الأجل. فإن معنى ذلك أن كمية الناتج التي تعرضها الصناعة كافية لمواجهة الطلب القائم بالثمن الموجود وفي مثل هذه الأحوال تكسب بعض المؤسسات،

ويخسر بعضها، بينما يغطى بعضها الآخر نفقاته بالجهد ونتيجة لهذا تدخل مؤسسات جديدة ميدان هذه الصناعة وتخرج منها مؤسسات بعد أن عاشت حياتها، ولكي يظل الثمن والناتج ثابتين ينبغي أن يكون معدل دخول المؤسسات الجديدة ميدان هذه الصناعة كافيا لإلغاء انخفاض الناتج بسبب خروج بعض المؤسسات منها.

ويتوقف هذا على المستوى العام للأرباح، فإذا كانت الأرباح كبيرة دخل عدد كبير من المؤسسات ميدان هذه الصناعة، وإذا كانت منخفضة خرجت منها مؤسسات كثيرة، ولكى يبقي الثمن والناتج ثابتين يجب أن يكون مستوى الأرباح غير مرتفع إلى درجة تجذب عددا غير عادى، أو منخفضا إلى حد كبير بحيث يدفع عددا غير عادى على الخروج من ميدان الإنتاج. ولا يتحقق هذا إلا إذا تساوى عدد المؤسسات التي تخسر بعدد المؤسسات التي تكسب، بعدد المؤسسات التي تغطي نفقاتها بالكاد.

فماذا يحدث إذا تغير الطلب على ناتج الصناعة؟ سندرس الإجابة على هذا السؤال في حالتين: الأولى حالة زيادة الطلب على حد استعداد المستهلكين لشراء كمية أكبر من السلعة مهما كان الثمن والثانية هي حالة انخفاض الطلب.

وسنتناول الآن زيادة الطلب. وينبغي أن نفرق بين زيادة الطلب في الفترة القصيرة، وزيادة الطلب في الفترة الطويلة. وتعرف الفترة القصيرة بأنها الفترة من الزمن التي يمكن خلالها زيادة الإنتاج بتشغيل المعدات

الرأسمالية إلى أقصى حد، وزيادة عدد العمال. وتعرف الفترة الطويلة بأنها الفترة التي تكفي لتغيير المعدات الرأسمالية الموجودة في المؤسسة، أو إنشاء مؤسسات جديدة وتدريب عمال مهرة إضافيين. لهذا يتخلف أثر زيادة الطلب زيادة كبيرة في الفترة القصيرة عنها في الفترة الطويلة.

فثمن أي ناتج في الفترة القصيرة خليق بالارتفاع إذا حدثت أية زيادة كبيرة في الطلب، ففي ظل الثمن الحالي تكون الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة فيرتفع ثمنها. ويشتد التنافس بين المستهلكين فيغلو الثمن، ويعجز المنتجون بسبب صغير احتياطيهم عن زيادة العرض، فضلا عن أن البائعين لا يتورعون عن رفع الأسعار، فيرفع جميع المنتجين أثمانهم بنفس الدرجة. وتكون النتيجة هي زيادة الناتج والأرباح. لأن ارتفاع الثمن يجعل المؤسسة قادرة على تجشم زيادة النفقات عندما يتجاوز الإنتاج مستوى قدرة المؤسسة.

وزيادة الناتج في الفترة القصيرة تكون صغيرة نسبيا وتتحقق بشق النفس، لأن زيادة قدرة المؤسسة تحتاج إلى فترة من الزمن. وفي الفترة القصيرة لا يكون أمام المؤسسة إلا تحميل المؤسسة فوق طاقتها، وبالتالي إرهاق المعدات الرأسمالية والعمال، ودفع أجور ساعات العمل الإضافية ونقص في جودة العمل وارتفاع الأجور. والأهم من هذا هو ارتفاع نسبة العمل إلى رأس المال فيأخذ قانون تناقص الغلة في العمل. فيقل العائد وتزداد النفقات، ويرتفع الثمن. ومع أن زيادة الأرباح تمنع المؤسسات

المنهارة من الخروج من الصناعة إلا أنها لا تجذب المؤسسات الجديدة بسبب حاجتها لفترة من الوقت لإنشاء المصانع الجديدة.

أما في الفترة الطويلة فتستطيع المؤسسات القائمة توسيع مصانعها وزيادة قدرتها وتخفيف أعباء العمل والإدارة. كما أن زيادة الأرباح تحول دون خروج المؤسسات المنهارة وتجذب عددا كبيرا من المؤسسات الجديدة فيزداد الحجم العام للصناعة وبالتالى الناتج. أما أثر زيادة الطلب على الثمن في الفترة الطويلة فيتوقف على سلوك النفقات. فالوفورات الداخلية ستزيد في كل مؤسسة أيا كان حجم عملياتها في المدى الطويل فإن الشركات الفردية ستزيد من قدرتها، ذلك أن القدرة العادية للإنتاج تكون أعلى منها في الفترة القصيرة وعلى كل فليس هناك ما يدعو للاعتقاد بأن أية زيادة في الوفورات الداخلية ستحدث زيادة حجم عمليات المؤسسة الفردية فما لم يجعل التقدم الفني عمليات الإنتاج أكثر فعالية فإن النفقات لن تنخفض أي أن مستوى النفقات لن يكون في الوضع الجديد أقل من مستواه في الوضع الأول السابق على زيادة الطلب مباشرة وربما كان أكبر.

ولا يعنى هذا أن أي تغير في الناتج في الفترة الطويلة يكون أعلى تكلفة من تغيير الناتج في الفترة القصيرة. لأن النفقات الثابتة في الفترة الطويلة يمكن أن تكون أقل والمتغيرة يمكن أن تكون أكثر. فالمؤسسة تستطيع إنقاص ناتجها ببيع بعض مقوماتها وإنقاص كمية معداتها الرأسمالية وبالتالي إنقاص النفقة العامة للاستهلاك، كما تستطيع زيادة الناتج بإنشاء

مصنع أكبر، وكما تستطيع أيضا ملاءمة حجم عملياتها. وحتى في هذه الأحوال تأخذ النفقات في الارتفاع عندما يصل الإنتاج إلى مستوى معين.

ومع أنه من الممكن زيادة الناتج بنفقة أقل في الفترة الطويلة عنها في الفترة القصيرة إلا أنها نفقات الوحدة تكون أعلى نسبيا، لأنه حتى ولو افترضنا أنه لا توجد حدود قدرا معينا وتأخذ النفقات في الارتفاع بسبب سوء التنظيم.

فإذا لم تكن هناك عوامل أخرى فإن المستوى العام للنفقات في المدى الطويل (في الصناعة المتنافسة) لن يكون أدنى مما كان عليه قبل زيادة الطلب. فيصبح الثمن والناتج ثابتين. والعرض الكلي والطلب الكلي متساويين، ومستوى الأرباح ومعدل الدخول والخروج من الصناعة عاديين.

ولكن هناك عوامل أخرى وأهمها ما يعرف بالوفورات الخارجية وعدم الوفورات الإنتاجية وهما يتولدان من تغير حجم العمليات في الصناعة ككل وهذه غير الوفورات الداخلية التي تكلمنا عنها سابقا. أنه يحدث دائما مع زيادة ناتج أي صناعة استجابة لزيادة الطلب عدم وجود وفورات خارجية ذلك أنه مع زيادة الطلب والأرباح تدخل مؤسسات جديدة ميدان هذه الصناعة، ومن المؤكد أن إدارة هذه المؤسسات تكون أقل مهارة وكفاءة من المؤسسة القديمة، ولابد أن ترتفع الأسعار بدرجة كافية للتغلب على "عدم الوفورات الخارجية" الناشئ عن جذب وإبقاء رجال الأعمال الأقل قدرة

في الصناعة. كما أن أي زيادة في ناتج أي صناعة قد ترفع ثمن المواد الخام إن لم تكن متوافرة بكثرة وقد ترفع الأجور كذلك واحتمال عدم وجود الوفورات الخارجية للإنتاج معناه أنه بينما يكون الثمن في الفترة الطويلة أقل منه في الفترة القصيرة، إلا أنه يكون أعلا مما كان عليه في ابتداء الوضع.

وبالرغم من أن الثمن لا يستطيع الانخفاض بسبب الوفورات الداخلية للإنتاج إلا أنه قد ينخفض بسبب وجود وفورات خارجية. فمثلا الزيادة في حجم الصناعة كلها قد تمكن جميع المؤسسات من الحصول على بعض الخدمات والسلع بثمن أقل، كما أن الصناعة الأكبر حجما أقدر على نسيم خدمات الإعلام والتعليم الفني وتحسين تسهيلات النقل وبالتالي أقدر على تخفيض النفقات في جميع الشركات. وإذا كانت الوفورات الخارجية كبيرة فإنها قد تلغي الزيادات في التكاليف الأخرى ومن ثم يعجز الثمن في الفترة الطويلة عن الارتفاع بل أنه قد ينخفض.

ومن غير المحتمل أن تمكن الوفورات الخارجية الصناعة المتنافسة من توسيع الناتج بدون ارتفاع النفقة أو الأثمان، والواقع أن الأمل الوحيد في تحقيق إنتاج أكبر بتكاليف أقل هو بطريق تحسين أساليب الإنتاج نتيجة التقدم الفني.

وسنتناول الآن سلسلة الأحداث التي تعب أي انخفاض كبير في الطلب على ناتج الصناعة المتنافسة. في هذه الحالة يزيد العرض على

الطلب فتلجأ الشركات إلى زيادة مخزونها محاولة تثبيت أثمانها. وهي تستطيع الاستمرار في هذا الاتجاه طالما ظلت معتقدة أنها تستطيع تصريف هذا المخزون، مع التأكد من الكسب في المستقبل القريب. أما إذا فقدت هذا الأمل فإن الأثمان ستنخفض وربما بدرجة خطيرة عندما تبدأ في تصريف المخزون.

ونتيجة انخفاض الطلب في الفترة القصيرة هي دائما انخفاض الأسعار انخفاضا كبيرا، أما الناتج فإنه لا يقل كثيرا. إنه لمن ظواهر هذه الحالة أن تبيع الشركة منتجاتها بأثمان تقل عن النفقة الكاملة بالنسبة للوحدة الواحدة فبعض نفقات الشركات كما رأينا نفقات عامة تلتزم بها سواء أنتجت أم لم تنتج. ولهذا يكون من الأربح لها مواصلة الإنتاج طالما كان في مقدورها تغطية النفقات المتغيرة وجزء من النفقات العامة. وقد يستمر هذا الحال فترة من الزمن، ولكن المنافسة الحادة تهبط بالأرباح إلى أقل من مستواها العادي فيتوقف دخول المؤسسات الجديدة في ميدان الإنتاج، ويزداد معدل خروج الشركات القديمة بحثا عن الأرباح العادية في مكان آخر وبذلك يتناقص عدد الشركات التي تعمل في الصناعة، ويعود الثمن والأرباح إلى المستوى السابق على الانكماش.

نتعرض الآن لمشكلة تحديد الأثمان في صناعة تضم عددا كبيرا من الشركات التي تصنع منتجات متباينة. وتتعرض المؤسسات في هذه الصناعة لمنافسة المؤسسات الخارجية (عن الصناعة) أكثر مما تتعرض لمنافسة المؤسسات الأخرى المشتركة معها في الصناعة. فصناعة أجهزة

التليفزيون مثلا تعرض لمنافسة السينما والمسارح بالإضافة إلى مؤسسات أجهزة الراديو الأخرى. ولكننا في الواقع نستطيع العثور على مجموعة من المؤسسات (كمؤسسات الملابس مثلا) التي تتنافس فيما بينها أكثر مما تتنافس مع مؤسسات الصناعات الأخرى. وسنعنى بمثل هذه الصناعة المتنافسة هنا.

وتكون المنافسة بين شركات الصناعة الواحدة حادة لأن جميع المنتجات ذات طبيعة واحدة وتؤدي أغراضا واحدة ولأنها نتيجة عمليات متشابهة.

ولكن نظرا لأن كل شركة تنتج منتجات خاصة، ولها زبائنها وسوقها الخاصة فإنها تستطيع التحكم في الثمن والناتج والأرباح، ولكنها لا تستطيع تجاهل المنافسة في السوق العامة للصناعة كلها. فإذا كان أحد فروع الصناعة المتنافسة يجنى أرباحا كبيرة وغير عادية فإن شركات هذا النوع ستواجه المنافسة الحادة ليس فقط من الشركات الجديدة بل من الشركات الأخرى. وهذه المنافسة تشبه من حيث حدتها المنافسة بين المنتجات المتشابهة، ولكنها تقتصر على الثمن فقط ويكون جوهرها هو إنتاج نفس المنتجات بأسعار تقل عن أسعار الشركات الأخرى. غير أن هناك أشكالا كثيرة للمنافسة بين الشركات التي لا تنتج سلعا متشابهة منها تغيير الطبيعة المادية لمنتجات الشركة مثل تغيير تركيب الشئ أو تصميمه مخالفا أو تغليفه وذلك بدلا من تغيير ثمنه، مما يحفز الشركات الأخرى إلى مجاراتها. ومنها وجود اختلافات ملحوظة بين منتجات الأقسام المختلفة

بسبب اختلاف طرق الإنتاج فصناعة ملابس السيدات مثلا تتكون من ثلاثة أقسام: قسم ينتج ملابس الطبقة الراقية وتقوم به شركات صغيرة لها زبائنها المعينون، ومرونة الطلب على منتجاتها تكون بسيطة وسوقها صغيرة وأثمانها مرتفعة، وقسم ينتج الملابس ذات القياس الواحد بواسطة الآلات ويقوم فيها العامل الواحد بإنتاج الزى بأكمله، وتكون سوقها محدودة نسبيا لأنها لا تبيع مباشرة إلى الأفراد، وبالتالي تفرض أثمانا مرتفعة نسبيا، وقسم ثالث ينتج الملابس الشعبية للطبقات العاملة، وتقوم بالإنتاج مؤسسات ضخمة لها أسواق كبيرة، ومرونة الطلب على منتجاتها تكون كبيرة نسبيا أما أثمان منتجاتها فتكون منخفضة للاحتفاظ بسوق ضخمة.

وفي مثل هذا النوع من الصناعة تكون المنافسة بين أقسامها المختلفة حادة. وعلى كل فارتفاع الأرباح في أحد الأقسام يجد المنافسة من الأقسام الأخرى وهذه المنافسة تضمن عدم ارتفاع الأرباح إلى حد غير معقول.

وأخيرا فإن تباين المنتجات لا يتوقف على اختلاف التركيب المادي للمنتجات فحسب وإنما يعتمد أيضا على نوع الخدمات التي يقدمها البائع فالمستهلك في تجارة القطاعي قد يفضل حانوتا ميعنا لأنه قريب منه، أو لأنه يجد عنده اهتماما أكبر، أو لأن صاحبه صديق له. وفي هذه الحالة قد يرفع البائع الثمن. ومع ذلك توجد منافسة حادة حتى بين مثل هذا المحلات، فالمحلات في المناطق المنعزلة قد تجد نفسها مهددة إذا قامت المؤسسات البعيدة بنقل السلع إلى المستهلكين بالمجان.

وهناك نوع آخر من المنافسة وهي التي لا تقوم إلا حين تكون جميع منتجات الصناعة متشابهة، وهذه المنافسة تكون عن طريق الإعلان.. صحيح أن هذه الصناعة ككل قد تحاول زيادة مبيعاتها عن طريق الإعلان عن منتجاتها. ولكن لن يوجد أي مجال كبير أمام الإعلانات لتزيد من مبيعات منتجات شركة على حساب الشركات الأخرى في الصناعة. فإن الإعلان على المنتجات المتشابهة لن يؤدي إلا إلى زيادة مبيعات الشركة لا مبيعات الصناعة ككل. وهدف هذا الإعلان يكون: أولا- إقناع المستهلكين بأن في منتجات الشركة ميزات لا تتوافر لمنتجات الشركات الأخرى أي محاولة تقليل مرونة الطلب على السلع المنافسة مما يسمح للمؤسسة برفع أثمانها دون خوف من انخفاض مبيعاتها. وثانيا- زيادة حجم السوق حيث يلعب الإعلان دورا هاما في الاقتصاد الحديث لأنه لا يقلل من حدة المنافسة. فالزبائن الذين تكسبهم إحدى الشركات بواسطة الإعلان يمكن أن تسرقهم منها شركة أخرى بنفس الوسيلة، فالصراع دائم بين الشركات، ولا تنجح أي شركة في تحسين موقفها على حساب الشركات الأخرى لفترة طويلة.

والحق أن اكتشاف عمليات جديدة للإنتاج في الصناعة المتنافسة التي تصنع منتجات متشابهة يؤدي إلى زيادة كفاءة الشركات. أما هذا الاكتشاف بالنسبة للمنتجات المتباينة فيعني أن أي تغير طفيف في طرق الإنتاج يولد أرباحا كبيرة وبهذا يسعى المنتجون دائما وراء اكتشاف مثل هذه التحسينات والاستفادة منها.

كيف يتحدد الثمن والناتج في شركات تنتج في ظل هذه الظروف؟ يكون للمنتجين في هذه الحالة بعض السيطرة على أثماهم بعكس منتجي السلع المتمايزة، وتختلف درجة هذه السيطرة بالطبع، فإذا كانت المنافسة حادة والطلب مرنا فإن كل زيادة صغيرة في الثمن تسبب خسارة كبيرة في التعامل والعكس. وتكون المنافسة ضعيفة إذا كان عدد المنافسين قليلا وتكون قوية إذا كان عددهم كبيرا.

لهذا يجب أن يكون المنتج حذار عند تحديد الثمن والناتج لأن زيادة الناتج لن تزيد النفقات بالنسبة للوحدة فقط، بل ستخفض ربحه بالنسبة للوحدة حتى ولو ارتفع الدخل الإجمالي بسبب مرونة الطلب...

ولكن المنتج يظل يحدد الثمن بحيث يكون الفرق بين الدخل الكلي والنفقات الكلية أكبر ما يمكن أي حين تبلغ الأرباح حدها الأقصى.

أما بالنسبة للمنتجات المتمايزة فتوجد عدة أسباب لامتناع الشركات عن محاولة زيادة الأرباح إلى الحد الأقصى، منها نفسية الأعمال ومجالس الإدارة والقيود الاجتماعية المفروضة، وطبيعة ظروف النفقة والطلب ومنها شعور المؤسسة بأنه من الخير لها إبقاء الأثمان أكثر ثباتا. ولكن يجب أن لا نسئ تقدير رغبة هذه الشركات في رفع الأثمان. فضلا عن أن الصناعة المتنافسة تضم عددا كبيرا من الشركات الصغيرة التي لا تملك رأس المال الكافي لتمويل تكديس المخزون بهدف تثبيت الأثمان.

وهناك عقبة أخيرة ولكنها خطيرة تحول دون الحصول على الحد الأقصى المطلق من الأرباح، ونحن قد تناولنا الموضوع حتى الآن كما لو كانت كل شركة لا تصنع سوى نوع واحد من الإنتاج. وفي الواقع توجد شركات كثيرة تقوم بصناعة منتجات كثيرة، فيصعب تحديد كيفية توزيع النفقات العامة على المنتجات المختلفة. والمبدأ هو تحميل كل منتج جزءا من النفقات العامة الإجمالية يمكن المؤسسة من زيادة أرباحها إلى الحد الأقصى. فإذا كان الطلب على منتج معين قليل المرونة نسبيا، فإن رفع الثمن لن يؤثر على الكمية المطلوبة ومن ثم يجب أن يتحمل هذا المنتج قدرا أكبر نسبياً من النفقات العامة وبالتالي يرتفع ثمنه. أما المنتج الذي يتعرض للمنافسة الشديدة من قبل المؤسسات الأخرى فيكون الطلب على إنتاجه مرنا وثمنه منخفضا نسبيا ويتحمل نسبة أقل من النفقات العامة. وإذا عرفت الشركات مدى مرونة الطلب على كل منتج من منتجاتها فإنها تستطيع تطبيق ذلك أيضا ولكنها لا تستطيع معرفة هذا بدقة فتلجأ إلى الحدس وتضيف إلى النفقات المباشرة (المتغيرة) لكل ناتج حدا معينا لتغطية النفقات العامة، وحدا آخر يسمح بالربح وتغطية النفقة الكلية للمنتج.

ويتوقف حجم حد الربح المناسب على الظروف الاقتصادية. وتزود الخبرة الطويلة رجال الأعمال بالحس التجاري الذي يمكنهم من معرفة قدرة السوق. وفي مثل هذه الصناعة تكون المنافسة حادة لدرجة لا يتسع فيها المجال كثيرا أمام الشركة لفرض الثمن الذي يحقق الحد الأقصى من الأرباح (في حدود القيود النفسية والتنظيمية التي أشرنا إليها من قبل).

ننتقل الآن إلى دراسة أثر تغيرات الظروف الاقتصادية في الصناعة المتنافسة ذات المنتجات غير المتشابهة. وسنتناول أولا أثر زيادة الطلب على المنتج. وثانيا أثر المنتجات والعمليات الجديدة.

فإذا زاد الطلب على ناتج صناعة متنافسة تصنع منتجات متشابهة فالنتيجة هي نفس النتيجة إذا كانت المنتجات غير متشابهة. ففي المدى القصير ترتفع الأثمان، وقد ترتفع أثمان سلع الشركات المختلفة بدرجات مختلفة. ولكن جميع الشركات تزيد ناتجها فوق مستوى قدرتها وبالتالي ترتفع النفقات والأثمان ومن ثم ترتفع الأرباح بشكل غير عادى. وإذا ارتفعت الأرباح بدرجة أكبر نسبيا في بعض أقسام الصناعة دون بعضها الآخر تتجه الشركات إلى الانتقال من الأقسام الأقل ربحا إلى الأقسام الأكثر ربحا. أما في المدى البعيد فتأتي المنافسة الرئيسية من خارج الصناعة. فتنشأ شركات جديدة وتحول الشركات في الصناعات الأخرى المتصلة بالصناعة المذكورة نشاطها إليها، وفي المدى البعيد ينشأ وضع جديد تصبح فيه الأرباح عادية والصناعة أكبر، ويزداد الناتج بسبب الزيادة عدد الشركات. وفي هذا الوضع الجديد تكسب بعض الشركات ويخسر بعضها ويغطى بعضها الآخر نفقاته بصعوبة. ويصبح المستوى العام للأرباح عاديا وكذلك معدل دخول وخروج الشركات في ميدان الإنتاج.

وأخيرا ندرس النتائج المترتبة على ظهور منتج جديد في الصناعة المتنافسة كظهور ألياف جديدة في صناعة النسيج التقليدية. سنفرض أن معدل التغيير في الصناعة قبل ظهور هذه الألياف كان عاديا سواء في

المنتجات أو العمليات، ولكن بظهورها –ولنقل النايلون مثلا– يصبح من الممكن إحداث عدد من التطورات في المنتجات التامة الصنع، وهذا يحتاج إلى إجراء تغييرات في عمليات الإنتاج.

فيجب أن تكتشف الشركات كيف تغزل الألياف الجديدة على الآلات الخاصة بالقطن والصوف، وكيف تتغلب على مشاكل الغزل والنسيج وتكتشف طرقا اقتصادية وجذابة لصبغ النسيج. لسوف تجني الشركة التي تستطيع تحقيق هذا الصراع من غيرها أرباحا كبيرة وذلك لمدة قصيرة قبل أن تلحق بها الشركات الأخرى. وتظل الأقسام التي تستخدم الألياف الجديدة تجنى أرباحا طائلة حتى تتعلم الشركات إتقان العمليات الجديدة، فتصل الصناعة إلى مرحلة يصبح فيها تقديم المنتجات الجديدة أمرا عاديا، ويظل هذا الوضع إلى أن تظهر تطورات فنية جديدة وتبدأ العملية من جديد.

لقد عالجنا في هذا الفصل نوعين من المنافسة: الأول المنافسة عندما تقوم شركات كثيرة بصنع منتج متماثل، والثاني عندما تقوم بصنع منتجات متباينة. ويسمى الاقتصاديون النوع الأول "المنافسة الكاملة" أو "الخالصة" والثاني "المنافسة الاحتكارية" لأنه بالرغم من أن كل مؤسسة تحتكر منتجها الخاص إلا أن جميع المنتجات تتنافس في السوق العام للصناعة.

الفصل الرابع

الاحتكار

ميزنا بين المنافسة التي تحدث إذا أنتجت مؤسسات كثيرة سلعا بديلة وبين الاحتكار حيث تكون مثل هذه السلع البديلة قليلة وبعيدة الصلة بعضها عن بعض، ولعله من المفيد أن نعرف الاحتكار بمعناه الدقيق. إن الاحتكار يعني قيام محتكر واحد بإنتاج سلعة معينة. وهو يختلف عن النوع الآخر الذي يطلق عليه بالإنجليزية كلمة oligopy ويعنى قيام عدد قليل من المنتجين بإنتاج السلعة. والناس في العادة يخلطون بين الاحتكار الكامل لفرد واحد والاحتكار الموزع بين عدة منتجين. وسنميز هنا بينهما بكل دقة لأن مشاكل وسياسات المنتجين في كل من النظامين تختلف اختلافا كبيرا.

إن المحتكر الفرد كما قلنا هو المنتج الوحيد لسلعة معينة أي أن الشركة والصناعة تكون واحدة والسمة الأساسية التي تميز هذا النوع من الاحتكار عن المنافسة هي أن كافة القيود التي يواجهها المحتكر لا يواجهها المنتج في ظل نظام المنافسة. لن يكون هناك داع للمحتكر أن يعمل لبلوغ أقصى الكفاية أو أقصي الأرباح لأنه لن يخشى من قيام المنافسين بطرده من الميدان.

كما أن مجال المناورة أمامه سيكون واسعا. ونتيجة لهذا تكون سياسة المحتكر أقل نطاقا وأقل تقديرا للمستقبل من سياسة الشركة التنافسية.

أما طريقة تحديد الشركة الفردية لناتجها ولسعر هذا الناتج فواحدة من حيث البدأ سواء أكان هناك وضع تنافسي أو احتكاري لأن رجل الأعمال في الحالتين يحدد الناتج والربح الحدى بهدف تضخيم أرباحه. أما مقدار الربح فيختلف في الحالتين فالأرباح التي يجنيها المحتكر أكبر وقد يكون ناتجه أقل كما أن الطلب على منتجاته يكون غير مرن.

والفرق الأساسي بين النظام التنافسي والنظام الاحتكاري هو ظهور عوامل جديدة يكون لها أهميتها في تحديد الأثمان والناتج، ففي البلاد المتقدمة سياسيا قد يؤثر الخوف من التأميم أو تحكم الحكومة على سياسة الأسعار، فقد يستطيع الرأي العام في هذه الدول أن يدخل نظم الرقابة على الشركة التي يعتقد أنها تسئ استخدام سلطتها الاحتكارية بطريق تحقيقها لأرباح خيالية. كما أن صفة عدم الكفاءة المتولدة عن عدم وجود منافسة قد تكون خطأً شائعا في النظام الاحتكاري، وتعتبر هذه الصفة سببا وجيها لتأميم المشروعات الاحتكارية أو خلق المنافسين للشركة المحتكرة.

ولكن لا شك أن أي احتكاري لا يجرؤ على زيادة أرباحه على حساب غضب الرأي العام في عالم ينظر بعداء إلى الاحتكار واستغلال المستهلكين، كما أن زيادة الأثمان إلى حد كبير يجعل الطلب مرنا، هذا

بالإضافة إلى وجود موانع أخلاقية تحول دون محاولة لاحتكار وزيادة الأرباح إلى الحد الأقصى، وإن كان المعروفة أن الاحتكار لا يمكن أن يكون صالحا في حد ذاته.

وأخيرا فهناك خوف الاحتكار من المنافسة المحتملة، فإذا حصل المحتكر على أرباح طائلة سال لعاب رجال الأعمال الآخرين وأغرى ذلك الشركات الجديدة بالدخول في ميدان الصناعة. وغالبا ما يستند الاحتكار إلى الأحكام القانونية كحماية العلامة التجارية أو براءة الاختراعات، والامتيازات ولكن هذه الأسانيد في الواقع، لا تطمئن المحتكر ففي إمكان المنافسين إيجاد ثغرات في هذه الحماية القانونية، عن طريق إنتاج سلع شبيهة بسلعته مثلا دون حاجة إلى خرق القانون بشكل سافر. وإزاء كر هذا يكون من الأربح للمحتكر الاكتفاء بأرباح معقولة مضمونة لفترة طويلة من الزمن.

والاحتكار لا يحتاج بالمعنى الاقتصادي للسيطرة على سوق كبير أو عالمي. فهناك الكثير من الاحتكارات الصغيرة كسيطرة شركة صغيرة على سوق محلى. فالبرغم من أن هذه الاحتكارات لا أهمية لها من وجهة النظر القومية إلا أن لها أهمية كبيرة في نظر عملائها. فالقرية التي تتعامل مع إسكافي واحد أو بقال واحد تعتبر ضحية للاستغلال الاحتكاري تماما كالسوق العالمية التي يسيطر عليها احتكاري واحد. لأن الاحتكار بعد أن يأخذ بعين الاعتبار القيود المفروضة عليه يستطيع جنى أرباح معقولة. ويتطلب هذا قدرا قليلا من الحذر في المدى القصير، أما في المدى البعيد

ودون أن يوجد أي تحكم سياسي فإن وضعه الاحتكاري سيضعف بدخول مؤسسات جديدة، وظهور منتجات جديدة وإتباع طرق جديدة في الإنتاج.

فإذا انتقلنا إلى احتكار القلة فإن الأمور تزداد تعقيدا. فالمحتكر الفرد يستطيع على الأقل تخطيط نشاطه وهو مطمئن، ذلك أن في حدود معرفته أن هذا النشاط قد يجذب في المدى البعيد منافسين جدد بينما لا يترك في المدى القريب أي رد فعل خطير لأنه لا منافسين له. أما الوضع بالنسبة لاحتكار القلة فهو أن كل محتكر له منافسون فإذا أحدث أحد منهم أي تغيير في ثمن إنتاجه فإن النتيجة هي حدوث تغيرات في أثمان إنتاج المنافسين آليا. وهذه التغيرات بدورها تؤثر عليه، فإذا خطا خطوة أخرى اندلعت حرب أثمان خطيرة. ولهذا تأخذ المنافسة في ظل هذا النظام oligophy صورة العدوان أكثر من الصورة التي تأخذها بين المؤسسات التنافسية. وغالبا ما تنتهي هذه الحرب باتفاق فعلي أو ضمني بين الأطراف وقد ينتهي بسيطرة أحدهم على الصناعة كلها وتحويلها إلى احتكار فردي.

وتكون هذه الاتفاقية مكتوبة أحيانا ولكنها تكون عرضة لأن توصف بعدم الشرعية وبخاصة في الدول التي تكره الاحتكار. ولهذا تقوم أغلب الاتفاقات على أساس "اتفاق الجنتلمان" الشفهي أو على أساس التفاهم الضمني أي على أساس امتناع كل شركة بإرادتها عن اتخاذ أي إجراء من شأنه إشعال الحرب بينها.

والتوصل إلى اتفاق فيما بين الشركات المحتكرة يكون سهلا إذا كان عددها صغيرا لا يتجاوز ست أو سبع شركات، وغالبا ما تقطع مدة الهدنة التي فرضها الاتفاق حرب قصيرة تنتهي باتفاق جديد أو بسيطرة إحدى الشركات على الصناعة. أما إذا كان عدد المؤسسات كبيرا بين ٢٠ أو ٣٠ مثلا، فإن التوصل إلى اتفاق يكون صعباً. ومع ذلك يستطيع المرء أن يلاحظ وجود سياسة تهدف إلى خلق حياة هادئة فيما بينها فتظل أثمان الشركات ثابتة إلا إذا حدثت تغيرات كبيرة في الأحوال الاقتصادية، فيظل مستوى الأثمان ثابتا لعدة شهور أو سنوات وذلك بسبب خوف كل من هذه الشركات على الأقدام على الخطوة الأولى إذ أنها تشعر مثلا بأنها لو رفعت ثمن منتجاتها فإن منافسيها لن يغيروا أثمانهم وبالتالى فإنها ستفقد عملاءها أو أنها إذا خفضت الثمن فإن المنافسين سيقومون بتخفيض أثمانهم فلا تزيد مبيعاتها بالقدر المتوقع.

ولا يرتفع الثمن إلا إذا ارتفعت النفقات الجوهرية في المشروع، وفي هذه الحالة تكون جميع الشركات مستعدة لزيادة أثمانها بالاتفاق المتبادل.

أو إقتفاء لأثر إحداها. وقد تخفض الشركات أثمانها إذا انخفضت أثمان المواد الخام، وفي هذه الحالة تشعر الشركات بأن هناك مجالا لتخفيض الأثمان دون أن يؤدي ذلك إلى قيام الحرب فيما بينها.

وما دامت فكرة العيش في سلام مقبولة فإن معناها هو أن الأرباح لا ترتفع أبدا إلى الحد الأقصى، وإذا كان بين الشركات المحتكرة للسوق

oligophy أي اتفاق فعلي أمكنها التصرف كاحتكار واحد وزيادة أرباحها ثم اقتسامها فيما بينها. فإذا لم يوجد مثل هذا الاتفاق فإن رغبتهم في العيش بسلام ستجعل من المستحيل زيادة الأرباح إلى حدها الأقصى سواء بالنسبة للشركة الواحدة أو للصناعة ككل.

ومما سبق قد يقال أن احتكار القلة والاحتكار الفردي إنما يعنيان ارتفاع الأثمان والأرباح نظرا لعدم وجود منافسة من النوع الذى يحدث إذا وجدت شركات صغيرة كثيرة. كذلك قد يقال عن الاحتكار الفردي أنه يعنى عدم كفاءة بسبب انعدام وجود حافز تنافسي على تطوير الوسيلة العلمية، ولكن الاحتكار قد يعمل على زيادة الكفاءة أما بسبب رغبته في إقناع منافسيه "المحتملين مستقبلا" بأنهم لن يجدوا شركته فريسة سهلة وأما بسبب خوفه من افتضاح عدم كفاءة شركته فيطالب الرأى العام بالتحكم فيها. أو لعله شعور المحتكر بالغبطة لمجرد وصفه بالتقدم هو الذي يدفعه إلى زيادة كفاءته.

أما في احتكار القلة oligophy فإن خطر التخلف الفني يقل عنه بالنسبة للاحتكار المطلق الفردي، ذلك لأن عنف المنافسة أثناء الحرب فيما بينها يعنى أن الشركات يجب أن تعتبر الكفاءة الفنية ضمانا ضد الانهيار إذا تجدد الصراع التنافسي. هذا فضلا عن أن أرباح الشركات في فترات السلام تكون كبيرة وبالتالي تستطيع تمويل البحث العلمي والتقدم والحق أن احتكار القلة هو أكثر أشكال التنظيم الصناعي تقدما لأن المنافسة الفنية تحل مح المنافسة حول الثمن فتحاول الشركات تحسين

أساليب إنتاجها بسرعة أكبر من منافسيها فتجنى في المدى القصير أرباحا أكبر، كذلك فإن تحسين كفاءتها مفيد في المدى البعيد إذ يجعلها هذا التقدم في موقف أفضل إذا ما اندلعت الحرب فيما بينها.

وسنتناول الآن أحد التنظيمات الاحتكارية وهو "الكارتل" ومعناه اتحاد عدد من الشركات، وقد تكون هذه الشركات كثيرة العدد صغيرة الحجم في تنظيم احتكاري للبيع. وفي ظل هذا النظام تكون لكل شركة السيطرة الكاملة على عمليات إنتاجها ولكن يتولى الكارتل تحديد أثمان البيع وأحيانا كمية السلع المسموح ببيعها لكل شركة. ويتفق جميع الاقتصاديين على أن الكارتل أقل كفاءة من الاحتكار كما أنه يعرض أثمانا أكثر ارتفاعا من الأثمان التي يفرضها الاحتكار. وهناك احتمال كبير بأن لا تتوافر مزايا الإنتاج الكبير التي يتمتع بها الاحتكاري ذلك لأن إنتاج الكارتل لا يكون منظما بواسطة هيئة مركزية.

والظروف الوحيدة التي يعتبر فيما الكارتل تنظيما مناسبا، هي الحالات التي توجد فيها أزمة حادة في صناعة تتوافر فيها المنافسة الحادة من ناحية والمعدات الرأسمالية من ناحية أخرى، ففي هذه الحالة تفوق التكاليف الكلية للوحدة التكاليف المباشرة لوحدة الناتج فتجد الشركات أن من الأربح لها الاستمرار في البيع بثمن أقل من التكاليف الكاملة للوحدة من الناتج بشرط تغطية نفقاتها المباشرة. وقد يوجد بيع ضعيف ومع ذلك فقد يتفق عدد كبير من الشركات (ضمنيا) على تعطيل إنتاجها عندما تكون الأثمان غير كافية لتغطية التكاليف الكاملة للوحدة، في مثل

هذه الأحوال يكون الكارتل مرغوبا فيه لأنه يثبت الأثمان ويخلق قدرا من الاستقرار والرخاء للصناعة. كما يسمح للمعدات الرأسمالية الفائضة بالخروج من الصناعة بطريقة عادية.

الفصل الخامس

الأجور

بينما فيما سبق كيف يتحدد أثمان المنتجات في المجتمع الحديث وسنبين الأن كيف نتحدد مكافأة عوامل الإنتاج المختلفة وسنبدأ بأجر أو مرتب العمل ثم نتناول بعد ذلك عوائد العوامل غير البشرية كالأرض والآلات والنقود. وسنبين في هذا الفصل الطريقة التي تحدد بها الأجور في الصناعات، كما سنبين السمات الأساسية للطلب والعرض في الصناعات الفردية ومن ثم نفسر كيف تنشأ الاختلافات في الأجور بين الصناعات المختلفة والمهن المختلفة وفي المناطق المختلفة.

إنه إذا اتخذنا المستوى العام للأجور في وقت ما أمرا مقررا فإن الاختلافات في الأجور فيما بين المهن والصناعات يقوم أساسا على السمات الخاصة للطلب في هذه الميادين. وأن للصناعة تطلب العمل لأنه منتج، فإن صاحب العمل يعلم أن العامل باستعماله المعدات الرأسمالية في الشركة إنما يقوم بإنتاج سلع تباع للمستهلكين أو المديرين الآخرين في صناعة أخرى. فالطلب على العمل مشتق من الطلب النهائي على السلع الاستهلاكية والرأسمالية. وبما أن هدف رجل الأعمال هو زيادة الأرباح إلى

أقصى حد، لهذا يقدر عدد الرجال المستخدمين في الشركة على أساس تحقيق هذه الشركة لأقصى الأرباح، فالشركة بعبارة أخرى إنما تحدد إنتاجها بحيث تزيد من أرباحها لأنها في المدى القصير تستطيع تغيير ناتجها فقط بتغيير حجم أو تكوين قوتها العاملة وعلى أساس هذا الافتراض يمكننا وضع القواعد المعقولة لطبيعة الطلب على العمالة في أي صناعة فردية، ففي المدى القصير يكون حجم كل شركة محدودا كما أن عدد الشركات في الصناعة لن يكون قادرا على التغيير بالزيادة كثيرا، ومن ثم فعدد العمال المستخدمين في أي صناعة يقل إذا كانت أجورهم مرتفعة والعكس.

أما في المدى البعيد فإنه من الصعب تحديد طبيعة الطلب على العمالة، إذ يصبح من غير الواضح ما إذا كانت الإنتاجية بالنسبة للعامل الواحد ستقل مع ازدياد حجم القوة العاملة في الصناعة. وقد يكون من الممكن في الشركات الفردية زيادة حجم المشروع وكمية العدد وبالتالي زيادة القوة العاملة في الصناعة إلى ما لا نهاية مع الاحتفاظ بمستوى الإنتاجية بسبب دخول شركات جديدة في الصناعة تعمل على مستوى من الكفاءة مساو لمستوى الشركات الموجودة.

وقد تظل الأجور ثابتة مع التوسع في العمالة. وهناك عوامل أخرى تجعل من المستحيل تشغيل مزيد من العمال في الصناعة إلا إذا انخفضت الأجور، لأن كل زيادة في عدد العمال تكون مصحوبة في العادة بانخفاض متوسط الإنتاجية، لأن العمال والموظفين يكونون أقل كفاءة من العمال

القدامى كما أن رجال الأعمال الجدد يكونون أقل قدرة على استخدام العمل.

وهذا يؤكد أن إنتاجية العمل تتوقف إلى حد ما على كفاءة الإدارة والآلات. ولعل أهم سبب لضرورة انخفاض الأجور كشرط لزيادة عدد العمال هو أن الشركة لا تستطيع زيادة مبيعاتها إلا إذا انخفض ثمن ناتجها نسبيا بالقياس إلى أثمان منتجات الشركات الأخرى. وكل ما قلناه ينطبق إذا كانت ظروف الطلب على إنتاج الصناعة ثابتا. وسنتناول أثر تغير ظروف الطلب على الأجور، أما الآن فنحن نستخدم المعلومات المتاحة لدينا لتفسير اختلاف الأجور في الصناعات والمهن.

وقد رأينا أن فائدة العمل بالنسبة لأصحاب الأعمال إنما تتوقف جزئيا على إنتاجية العمل المادية، أي على كمية الناتج المادي الفعلية من الإنتاج وعلى الثمن الذي يباع به هذا الناتج من ناحية أخرى أما العامل الأول فيفسر اختلاف الأجور في المهن. أما العامل الثاني فيفسر الاختلافات في الأجور بين الصناعات وفي كلتا الحالتين تمثل طبيعة ظروف عرض العمل عاملا إضافيا هاما.

وسنتناول أولا اختلاف الأجور في المهن المختلفة. لماذا تكون أجور العمال المهرة أعلى من أجور العمال العاديين، يكمن الفرق في اختلاف الإنتاجية فإنتاجية العامل الماهر أكبر. هذا بالإضافة إلى أن عرض العمال المهرة عادة أقل من عرض العمال العاديين.

فلماذا يحصل بعض العمال المهرة دون غيرهم على أجور أعلى قد يكون ذلك نتيجة ارتفاع إنتاجيتهم بشكل غير عادى، غير أن أغلب الأجور المرتفعة ترجع إلى وجود قيود متعمدة بالنسبة للغرض العمل كوجود نقابة قوية للعمال تحدد عدد العمال الجدد للصناعة فإذا قل عدد العمال عن الطلب ارتفعت الأجور.

واختلاف الأجور في الصناعات المختلفة قد يكون نتيجة لاختلاف الإنتاجية والمهارة. فمهنة الطلب تتطلب مهارة عظيمة تكتسب بنفقات كبيرة ولهذا تكون المرتبات أعلى منها في صناعة جمع القمامة مثلا حيث لا تتطلب مهارة من نوع خاص. وكذلك تختلف الأجور نتيجة لاختلاف ازدهار الصناعة ومن ثم لارتفاع الأسعار. فالأجور في الزراعة الآخذة في التأخر أقل من الأجور في الصناعة المزدهرة. وهي في الصناعة الآخذة في التأخر أقل منها في الصناعة التي تزدهر يوما بعد يوم. هذا بالإضافة إلى ظروف عرض العمل. فقد تكون المهارة المطلوبة للصناعة المتأخرة والمزدهرة واحدة تقريا ومع ذلك فإن عمال الصناعة المتأخرة لا يكونون راغبين في ترك وظائفهم لأن ذلك معناه مثلا مبارحة البلدة التي اعتادوا الإقامة فيها. ومن ثم يظل عرض في هذه الصناعة مرتفعا بالرغم من انخفاض الأجور.

أما إذا كانت الصناعة تتطلب مهارة معينة فإنه يصعب حمل العمل على البحث عن وظائف أخرى حتى ولو كانت في نفس البلدة وأجورها أعلى، فالأجور المنخفضة لا تقلل من عرض العمل المتخصص بدرجة كبيرة

ومن ثم تميل الأجور إلى الانخفاض. كما أن ندرة العمل المتخصص الصداقة الآخذة في التوسع تعني ارتفاع الأجور بنسبة أكبر مما يعنيه ازدهار الصناعة.

ويرجع الاختلاف بين المناطق إلى عوامل مشابهة. فالمدينة التي يقطنها مهنيون تكون الأجور فيها أعلى من المدينة التي يقطنها عمال زراعيون.. والأجور في المناطق المتخلفة أقل من الأجور في المناطق الصناعية المتطورة.

ومن المفيد أن نتناول عرض العمل بشيء من التفصيل. ففي القرنين الثامن عشر والتاسع عشر قيل أن ظروف عرض العمل كانت تحتم، سواء في الصناعة الواحدة أو النظام الاقتصادي ككل، بقاء الأجور في مستوى الكفاف. وأن أية زيادة عن هذا المستوى كانت تؤدي إلى زيادة في السكان وبالتالي تعود الأجور إلى مستوى الكفاف مرة ثانية. ومعنى هذا القول أن كل زيادة في الأجور كان العمال يستفيدون منها في زيادة أعضاء أسرهم لا في رفع مستوى معيشتهم. وكان من الجائز انطباق هذا القول في الماضي أما الآن ففي الإمكان زيادة معدلات الأجور فوق مستوى الكفاف. فالصناعة المعينة لا تحدد الأجر على أساس مستوى الكفاف على أساس منع العمال من العمل في الصناعات الأخرى. فما الأجر الأدنى الذي تدفعه الصناعات الأخرى؟ لعل الإجابة الحاسمة عن هذا السؤال مستحيلة ولكن يمكن القول أنه الأجر الذي تثور الاضطرابات العمالة من أجل

الدفاع عنه إذا هو انخفض عن مستواه، الأمر الذي يؤدي إلى نضوب عرض العمل.

ومن الصعب التنبؤ بسلوك عرض العمل إذا ارتفعت الأجور في إحدى الصناعات فوق مستوى حد الكفاف فقد تقل ساعات العمل في بعض الحالات وقد تزيد في بعض الأحوال. وإذا كان عرض السلعة يزيد عادة إذا ارتفع الثمن تحقيقا لما نسميه بقانون العرض والطلب فإن هذا العرض نادر جدا ما ينقص على نقيض هذا القانون. أما العمالة فلا تخضع لهذا القانون فقد تزيد الأجور ومع ذلك فقد يزيد عرض العمل أو يقل.

هذا السلوك قد يبدو مناقضا للأوضاع السليمة ولكننا نستطيع تحليله إذا اتبعنا طريقة تحليل رد فعل المستهلك إزاء تغيير أثمان السلع الاستهلاكية فيمكنك مثلا تحليل التغير في طلب العامل لوقت الفراغ كمثال لأثر الأثمان.

إن نتائج ارتفاع معدل الأجور تتوقف على "أثر الدخل" من ناحية وأثر الإحلال من ناحية أخرى، فارتفاع معدل الأجر يمثل أثر الأثمان لأن الدخل يصير أشد رخصا بينما يبقى وقت عمل العامل كما هو دون تغيير بحيث يرتفع أجره الحقيقي وهذا يشبه تماما موضوع أثر الأثمان الذي تحدثنا عنه في الفصل الأول حين ينخفض سعر سلعة استهلاكية ينما يكون الدخل النقدي للمستهلك باقيا على حاله.

إن أثر الثمن على الارتفاع في معدل الأجور يتضمن أولا (أثر دخل) فإن ارتفاع الأجور للساعة الواحدة من شأنه أن يزيد من رفاهية العامل بصرف النظر عما إذا كان يعمل ساعات عمل أكثر أو أقل عن ذي قبل. ذلك لأنه إذا اشتغل نفس عدد الساعات تماما فسوف يتمتع بنفس وقت الفراغ وفي نفس الوقت يكون دخله النقدي قد ارتفع لأن أجر الساعة قد ازداد فالعامل حينئذ يمكنه أن يقرر ما إذا كان يأخذ الدخل الحقيقي الزائد في شكل نقود أو في شكل وقت فراغ أكبر أو في كلا الشكلين. وفي الواقع فإن العامل سوف يزيد من دخله النقدي واحتمالا وقت فراغه أيضا كنتيجة لأثر الدخل، وهذا معناه، تأكيدا، أنه يكون حرا في تغيير كمية العمل الذي يقوم به. ومن ناحية أخرى فإن أثر الثمن سوف يتضمن أيضا أثر الإحلال. وسوف تجعل الزيادة في الأجور وقت الفراغ أكثر ندرة مترجما بلغة الأجور. فبدلا من تضحية أربعة شلنات مثلا مقابل الحصول على وقت فراغ أكبر فإن العامل سيكون حينئذ مضحيا بخمسة شلنات.

وإذا حمل ارتفاع أجر العامل على إطالة ساعات الراحة فليس هذا نتيجة لأثر الإحلال بل نتيجة لأثر الدخل. ويمكننا عزل أثر الدخل الخالص إذا افترضنا أن أحد أقرباء العامل قد أوصى له بحساب في صندوق التوفير بدلا من زيادة الأجر وهذا المبلغ يدر عليه مبلغا ينفقه على السلع الاستهلاكية. وكان المصدر النقدي الوحيد لهذا العامل هو العمل إما الآن وقد أصبح له مصدرا آخر فإنه سيقلل من ساعات العمل ويطيل في ساعات الراحة.

ونعود الآن إلى أثر الثمن: وسنفرض أن قريب العامل لم يوص له بشيء ولكن أجر العامل قد ارتفع وفي هذه الحالة سيحمله أثر الإحلال على إطالة ساعات العمل. بينما يدفعه أثر الدخل إلى تقليل ساعات العمل. وقد قلنا عند تحليل استجابة المستهلك لانخفاض ثمن سلعة استهلاكية أن أثر الإحلال أقوى من أثر الدخل. أما بالنسبة لارتفاع الأجر فالأمر يختلف، فأثر الدخل قد يكون أقوى من أثر الإحلال، والنتيجة هى تقليل ساعات عمله وإطالة ساعات راحته إذ ارتفع أجره. ولكن ارتفاع الأجر يعنى شراء المزيد من بعض السلع ومن ثم فإن العامل لن يشترى المزيد من ساعات الراحة على حساب أرباحه الأسبوعية. فهو إذا أراد شراء بعض السلع الاستهلاكية الغالية الثمن وجب أولا أن يكسب ما يكفي لشرائها هذا بالإضافة إلى دور الزوجات والأسر فيما ينبغي أن تشتريه الأسرة أو في تحديد ساعات العامل.

والواقع أن هذا التحليل لا يعتبر تلاعبا فكريا بل أن له أهمية عملية بالغة. فمعدلات الأجور قد ارتفعت ارتفاعا كبيرا في النصف الأول من القرن العشرين بينما انخفضت ساعات العمل. وهذا يعنى أن العمال في أوربا الغربية يفضلون الاستفادة من زيادة الأجور الحقيقية الناتجة عن زيادة معدلات الأجور في تخفيض ساعات العمل لا في زيادة دخولهم النقدية فحسب. وهذا يفسر لنا لماذا تناضل نقابات العمال في أوربا الغربية وأمريكا من أجل تخفيض ساعات العمل لا في زيادة دخولهم النقدية فحسب. وهذا يفسر لنا لماذا تناضل نقابات العمال في أوربا الغربية وأمريكا من أجل تخفيض ساعات العمل في الأسبوع. فالتغييرات السابقة

قد رفعت مستوى معيشة الملايين وأصبحت النتيجة المحتملة لأي زيادة في الأجور هي تقليل ساعات العمل.

ويجرنا هذا الحديث إلى تناول دور نقابات العمال وتأثيرها على مستوى الأجور فالهدف الأساسي للنقابات هو التفاوض مع أرباب الأعمال من أجل زيادة الأجور وتحسين ظروف العمل. ويتوقف نجاح النقابات على درجة المنافسة في الصناعة. فإذا كانت المنافسة شديدة كانت النتيجة الأولى لنشاط العمال هي رفع مستوى الأجور وضمان المساواة في أجور جميع العمال. ولكن محاولة رفع الأجور أكثر فأكثر قد تؤدي إلى تخفيض عدد العمال العاملين في الصناعة، لأن المنافسة الشديدة في الصناعة تؤدي إلى تضاؤل الأرباح ومن ثم الاستغناء عن العمال الأقل كفاءة وانتشار البطالة ومن ثم تواجه النقابات مشكلة الاختيار بين رفع معدلات الأجور، أو رفع مستوى العمالة. ومن الصعب التنبؤ مقدما بالمستوى الفعلي للأجور، ولكنه على أيه حال لن يهبط عن مستوى الكفاف. كما أنه لن يرتفع في مستوى إنتاجية العمل إلى حد تخفيض أرباح الصناعة دون المستوى المطلوب لضمان قيام معدل الدخول العادي للمؤسسات الجديدة في الصناعة، ويبدو أن الأجور تكون قريبة من الحد الأدنى في وقت الانكماش وقريبة من الحد الأقصي في فترات الانتعاش.

ويتسع المجال أمام النشاط النقابي من أجل زيادة الأجور إذا كان هناك احتكار فردي أو احتكار للقلة. فالأرباح نادرا ما تقل عن مستواها العادي الذي تكون عليه في ظل المنافسة.

إن رجال الأعمال يخشون إثارة عداء المستهلكين. ومن ثم يسمح لنقابات العمال باقتطاع جزء من أرباحهم وتوزيعها كزيادة في الأجور، ويفضل احتكار القلة رفع أجور العمال بدلا من أن تغامر شركة واحدة في رفع أثمان منتجاتها ومن ثم أجور عمالها. وإن من شأن الإتفاق في رفع أثمان منتجاتها ومن ثم أجور عمالها. وإن من شأن الاتفاق الاحتكاري القوى مع نقابة قوية للعمال على الاستغلال العام أن يسبب عدم مرونة الطلب على السلع المحتكرة وعندئذ يسمح برفع الثمن دون خوف من نفس المبيعات وبالتالى لا يتأثر عدد العمال كثيرا بزيادة ثمن السلعة.

والواقع أن النقابات لا تستطيع بصفة عامة زيادة الأجور كثيرا في أي صناعة دون تخفيض مستوى العمالة بين أعضائها. وتتوقف الزيادة في الأجور على زيادة إنتاجية الصناعة عامة. وفي هذا تتحقق مصالح أصحاب العمل والعمال والمجتمع كله.

قيت نقطتان أخيرتان: الأولى أننا أشرنا إلى أن العمال يميلون إلى ترك الصناعة ذات الأجور الأقل والانتقال إلى الصناعة ذات الأجور الأعلى، ولكن من الخطأ وعدم الإنصاف القول بأن الأجور دون غيرها هي التي تجذب العمال الثائرين على صناعة معينة، فالعمال يضعون في اعتبارهم عوامل أخرى. فإذا كانت ظروف العمل حسنة فلن يتلهفوا على الأجور الأعلى.

أما إذا كانت الظروف سيئة فإنهم يتقبلون معدل الأجر الأقل بدلا من الوظيفة ذات الأجر الأعلى التي لا توفر لهم هذه المزايا. فجاذبية الوظيفة لا تتوقف على الجزاء النقدي فقط بل على المزايا الأخرى أيضا. والمنافسة بين العمال لا تعمل على توازن الأجور الصافية للوظائف التي تتطلب درة واحدة من المهارة فحسب بل إنها تعمل كذلك على المزايا الإجمالية لهذه الوظائف.

وهذا يؤدي بنا إلى النقطة الثانية، وهي ما هو أثر تغير ظروف العرض والطلب على الأجور؟ في الواقع يرتفع الأجر في أي صناعة إذا زاد الطلب على العمل، ويحدث هذا إما لارتفاع الإنتاجية المادية للعمل بسبب زيادة المهارة أو بسبب استخدام آلات أفضل. وما لارتفاع ثمن ناتج معين بالقياس مع أثمان النواتج الأخرى. ولقد رأينا ازدهار أي صناعة معناه زيادة أجور عمالها. كما رأينا أن الأجر يرتفع كذلك إذا قل عرض العمل. ويحدث العكس إذا انخفض الطلب على ناتج الصناعة أو انخفضت إنتاجية العمل المادية. أو إذا زاد عدد العمال الإجمالي الذين يريدون العمل فيها. إن قوانين العرض والطلب تفسر لنا أسباب تغير معدلات الأجور في أي صناعة.

الفصل السادس

الربح والريع

ننتقل من الحديث عن أجور العمالة إلى أرباح المشروع. والمعروف أن مالك المؤسسة الفردية (التي يملكها ويديرها فرد واحد) يقدم لمؤسسته رأس المال ورقابته (التي تعتبر عملا) إلى المشروع.

لذلك تشمل إيراداته الكلية المدفوعات مقابل هذه الأشياء —أي أجره عن الإدارة ويساوى المبلغ الذي يحصل عليه مدير يدير شركة أخرى. أما باقي الأرباح الصافية فتشمل مبلغا من أجل استخدام رأس ماله بواسطة الشركة، وهذا المبلغ يساوى العوائد التي كان يمكن أن يحصل عليها لو أنه استثمر أمواله في أسهم أو سندات.

فما هو الشئ الذي يسمى المشروع؟ وما هي وظيفة رجل الأعمال الأساسية في النظام الاقتصادي الحديث؟ يتفق الاقتصاديون على أن إنشاء المشروع يعني تحمل مخاطر لا يمكن التأمين ضدها. فرجل الأعمال يواجه مخاطر في عالم لا يقدر فيه الإنسان أن يتأكد بما يبطنه المستقبل. فقد يلتهم مشروعه حريق أو قد يتعرض للسرقة، أو قد يموت كل بنفسه أو قد تغرق بضاعة دفع ثمنها أثناء نقلها بالبحر. وكل هذه الأشياء قابلة للتأمين ضدها فإن النظام الاقتصادي الحديث قد وفر لشركات التأمين أن تحسب

احتمالات وفاة رجل في الأربعين قبل بلوغه سن الخامسة والستين. أو أن تحسب احتمال اندلاع الحرائق في شركات عملائها في سنة من السنين. وعلى ذلك تؤمن أصحاب الشركات مقابل أقساط التأمين. وصاحب العمل يدفع هذه الأقساط عن طيب خاطر مقابل تجنبه هذه المخاطر.

وتعتبر هذه الأقساط جزءا من التكلفة العادية للإنتاج. ولكن هناك مخاطرة وحيدة لا يمكن حسابها هي أن يسئ رجل الأعمال تقدير ظروف السوق إلى درجة خطيرة فيفقد نقوده، لأنه وإن كان من السهل تخمين ما ستكون عليه نفقات أي منتج في المستقبل القريب إلا أنه من النادر تخمين ما ستكون عليه ظروف الطلب، ولهذا لا يؤمن رجال الأعمال ضد هذه المخاطرة. كما أن شركات التأمين لا تقبل التأمين ضدها. وهنا تكمن وظيفة رجال الأعمال الحيوية، فهم يستطيعون جنى الأرباح لأنهم يتحملون التي لا يمكن إلقاء عبئها على العمال أو الممولين. فهم وحدهم الذين يخسرون نقودهم إذا اتخذوا قرارات خاطئة بشأن نوع المنتج وكميته وثمنه. وبسبب وجود هذه المخاطر يكون من الضرورى أن يكسب رجل الأعمال قدرا معينا من الربح الصافي وإلا لم يعد هناك مبرر لتحمل هذه المخاطر، لأنه يستطيع في نهاية المطاف أن يبيع شركته ويحصل على أجر كمدير.

وهناك استثناءات من هذه القاعدة العامة فبعض أصحاب المحلات الصغيرة قد يفضلون الاستقلال على الغنى، فيقنعون بمكاسب أقل مما يستطيعون الحصول عليه من أجر كمديرين لمؤسسات أخرى، وبعبارة أخرى تكون مكاسبهم سلبية. وهذه هي طبيعة المشروع، فالنظام

الاقتصادي يجب أن يدفع أرباحا لرجال الأعمال إذا أراد قيامهم بهذا المشروع أو ذاك، وتتوقف أرباح المشروع على العرض والطلب، فإذا أقبل الكثيرون على تحمل المخاطر انخفضت الأرباح، وإذا قل عددهم جنوا أرباحا طائلة.

والآن كيف نطبق هذا التحليل على الشركات المساهمة التي انتشرت خلال هذه القرن؟

في هذه الحالة يتحمل حملة الأسهم العاديين لأي شركة مساهمة مخاطر المشروع، وهم الذين يربحون إذا كانت القرارات الصحيحة هي التي تتخذ وهم الذين يخسرون إذا وقعت الأخطاء في المشروع. ونظرا لكثرة عددهم تقوم مجالس الإدارات والمديرين باتخاذ القرارات نيابة عنهم. وهكذا تتميز الشركات المساهمة بانفصال الملكية عن الإدارة.

ويشابه التفسير العام للاقتصادي عن مكافآت جميع عوامل الإنتاج الأخرى تفسيرهم لعوائد المقدرة والعمل الفردي. فمثلا إذا كان عرض الأماكن المتيسرة للمحال والمكاتب، منخفضا والطلب مرتفعا بسبب ارتفاع الدخل الذي يمكن الحصول عليه في هذه المنطقة وتلك، ارتفع ريع الأرض. وإذا زاد الطلب على ناتج نوع من الآلات على عرض هذه الآلات، جنى صاحب العمل الذي يحصل عليها ثروة طائلة، وإذا كان الطلب على الآلات وعرضها مرتفعا فإن العوائد التي تنتج عن بيع هذه الآلات تنخفض إلى الحد الذي يكاد يغطى نفقات تشغيلها.

فالقاعدة العامة إذن بسيطة.

فثمن جميع عوامل الإنتاج –الرجال والآلات– ورأس المال أو المشروع يتوقف على الطلب والعرض. ولكن هناك اختلافا في ظروف عرض كل عامل. فعرض العمالة على عوامل اجتماعية كالرغبة في وقت الراحة، وعلى وجود النقابات. وعرض السلع الرأسمالية كالآلات يتوقف على ظروف الصناعة التي تنتجها وعلى سعر الفائدة الذي يدفعه رجال الأعمال على القروض التي يحصلون عليها من أجل شرائها. وعرض الأرض يتوقف على ندرتها، ولا تقتصر الندرة هنا على المعنى الحر في الكلمة، فمثلا قد تكون المساحة من الأرض الصالحة لزراعة الخضروات والفواكه كثيرة حول أحدى المدن ولكن بعضها قريب من المدينة وبعضها بعيد عنها، وأصحاب الأراضي البعيدة مضطرين إلى تحمل نفقات نقل سلعهم إلى المدينة بينما لا يتحمل أصحاب الأراضي القريبة هذه النفقات، ومن ثم ترتفع إيجارات الأراضي القريبة عن إيجارات الأراضي البعيدة وكذلك الحال بالنسبة للأراضي الأقل خصوبة وبالتالي ترتفع إيجارات الأراضي الجيدة لأن الذين يزرعونها يحصلون على أرباح أعلى. ولكن المنافسة الشديدة حول هذه الأراضي ستحول هذه الأرباح المرتفعة إلى جيب المالك في شكل ريع.

وظروف عرض عوامل الإنتاج تختلف باختلاف القوى التي تحدد الطلب عليها، فالطلب على أي عامل يتوقف في جميع الحالات على مقدار إنتاجيته، وهذه بدورها تتوقف على الناتج المادى الذي يعاون

العامل في إنتاجه وعلى ثمن هذا الناتج. كذلك يزيد الطلب، وبالتالي العوائد، على أية آلة إذا أدخلت عليها تحسينات، وكذلك فإن ارتفاع أثمان المنتجات الزراعية يؤدى إلى زيادة الطلب على الأراضي الزراعية وكذلك إلى رفع قيمتها الإيجارية.

وقد بينا في دراستنا للأجور أن هناك حدا أدنى للأجر. لأن كل صناعة مضطرة إلى أن تدفع لعمالها أجور تكفي لمنعهم من التحول إلى صناعة أخرى، أي يجب أن تدفع لهم أجورا أعلى بقليل من الأجور التي يمكنهم الحصول عليها في أعمال أخرى، وهذا الحد الأدنى يعرف "بأرباح التحول" transfer earmings هو المبلغ الذي يستطيع العامل الحصول عليه إذا تحول للعمل إلى وظيفة أخرى.

وجميع عوامل الإنتاج لها "أرباح تحول" فمن الضروري دفع إيجار للأرض الزراعية قمحا يكفي لعدم تحويلها إلى أرض لزراعة البطاطس كذلك فإنه يجب أن يحصل رجال الأعمال على أرباح كافية لمنعم من التحول إلى الصناعات الأخرى أو إلى بيع مؤسساتهم. والأمر الشاذ هو أن يربح عامل الإنتاج "أرباح التحول" دون أي زيادة، فالعرض والطلب يخلقان في العادة ثمنا لكل عوامل الإنتاج أعلى من "أرباح التحول" ويسمى الفرق بين ما يكسبه عامل الإنتاج بالفعل في أي صناعة، وبين ما يجب أن يكسبه ليمتنع عن ترك هذه الصناعة إلى صناعة أخرى بالإيجار أو الريع. وفي الحياة العادية تعتبر قيمة الإيجار أو الريع هي المبلغ الذي يدفع لتأجير منزل أو شقة، أما الاقتصاديون فيستخدمونه بالمعنى الذي ذكرناه ويمكن

كسب الريع حينما تكون وحدات عامل الإنتاج غير متساوية الفعالية والقدرة. فالأرض مثلا بعضها أكثر إنتاجية من البعض الآخر. والريع الذي تولده الأرض الجيدة أعلى من الريع الذي تولده الأرض الضعيفة.

وكذلك يحصل الرجال ذوي القدرات الأكبر على ريع أعلى من ذوي القدرات الأقل.

وقد يكون هناك سبب مختلف وراء الريع المرتفع الذي يحصل عليه بعض العمال المهرة، ورجال الأعمال فنحن قد رأينا أن بعض العمال المهرة يقيدون الدخول في مهنتهم كي يحصلوا على أجور مرتفعة، أي على أجور تفوق بشكل ملحوظ أرباح التحول وقد يمثل جزء من هذه الأجور المرتفعة ريع القدرة التي تدفع للعمال بسبب قدرتهم الخاصة في مهنتهم، أما الجزء الآخر منها فيمثل ريع الاحتكار أي الريع الناتج عن احتكار العمال لمنتهم بسبب تقيدهم الدخول فيها.

وهذا الأمر ينطبق على الحالات التي يتمتع فيها رجال الأعمال ببعض السلطات الاحتكارية كبيرة كانت أم صغيرة. فالمحتكر الفردي بالمعنى الحقيقي يكسب أرباح تحول أكبر مما يكسبها لمجرد تحمل المخاطرة لأنه لا منافسين له، ومن ثم يستطيع كسب ريع الاحتكار عن طريق فرض أثمان أعلى نسبيا لناتجه، ولهذا يجب أن نميز بدقة بين الأرباح الناتجة عن تحمل المخاطرة والأرباح المتولدة عن السيطرة الاحتكارية أما احتكار القلة فيحصل فيه رجال الأعمال على ريع الاحتكار إذا عقدو فيما بينهم

اتفاقية احتكارية، بل وحتى في الصناعة المتنافسة يمكن لأى مؤسسة الحصول على ريع الاحتكار إذا تفوقت على منافسيها ورفعت ثمن منتجها الجديد، وهذا النوع من الريع مؤقت لأن المنافسة تعمل على الغائه بعد حين.

وأخيرا سنتناول "الريع" الذي يحصل عليه الآلات. فالمعروف أنه لا يمكن عمل الكثير لتحسين خصوبة الأرض أو زيادة مقدرة الإنسان ما لم تكن الأرض أو للإنسان الصفات الموروثة اللازمة لذلك. ولذلك فإن الأمل يكون ضعيفا في كسبها "ريعا" مرتفعا. أما الآلات أو السلع الرأسمالية فيمكن زيادة عددها أو إنقاصها بقرارات بشرية. لنفرض مثلا أنه حدث ارتفاع مفاجئ ودائم في الطلب على ناتج معين فمعنى هذا هو ارتفاع ثمن هذا الناتج وهذا يؤدي حتما إلى ارتفاع مكاسب الآلات التي تصنع هذا الناتج، إذ أن عددها الموجود لا يكفى لمواجهة الطلب المتزايد عليها والنتيجة هي حصول أصحاب هذه الآلات على عوائد مرتفعة بشكل غير عادى ويظل الحال على هذا النحو وتستخدم في المدى القصير، أما في المدى البعيد فيظهر المزيد من هذه الآلات وتستخدم في الصناعة فيقل العائد حتى يتساوى مع النفقة اللازمة لاستمرارها في العمل.

وعلى كل ففي المدى القصير تستطيع الآلة كسب نوع من الريع في شكل عائد أعلى من "أرباح التحول" أي مما هو ضروري لبقائها في العمل، غير أن هذا العائد المرتفع ليس "ريعا" حقيقيا لأن الريع الحقيقي لا يختفي في المدى البعيد، كما أن الزيادة في عرض عامل الإنتاج التي تحقق

ريعا حقيقيا لا تحدث كنتيجة مباشرة لارتفاع العوائد التي تكسبها. فالريع المرتفع للأرض، نتيجة لارتفاع أثمان المنتجات الزراعية، لا يستطيع زيادة العرض الإجمالي للأرض في أي بلد ولذلك يستمر الريع المرتفع للأرض فترة طويلة من الزمن ولا يختفى إلا إذا انخفضت أثمان المنتجات الزراعية.

في حين أن العوائد المرتفعة للآلات تزيد كمية هذه الآلات في المدى الطويل وهذه الزيادة تؤدي إلى إلغاء العوائد الاستثنائية المرتفعة التي كانت تحصل عليها من قبل.

الفصل السابع

النقود وسعر الفائدة

بينما بما سبق كيف تتحدد أثمان السلع وعوامل الإنتاج في الصناعات المعينة، أما الآن فنفسر كيف يتحدد المستوى العام للأثمان، وعوائد عوامل الإنتاج. كذلك يجب بصفة خاصة اكتشاف العوامل التي يتوقف عليها المستوى العام للعمالة والنشاط في مجتمع ما. وسنتناول في هذا الفصل عاملين لهما أهميتهما الفائقة في تحديد مستوى النشاط الاقتصادي وهما عرض النقود وسعر الفائدة.

إن سعر الفائدة هو الثمن الذي يدفعه الأفراد أو الهيئات مقابل اقتراض النقود، ويقدر سعر الفائدة بنسبة مئوية من النقود المقترضة وكل إنسان يعرف ما هي النقود، ولكن في بلد كبريطانيا مثلا لا يأخذ الجزء الأكر من النقود شكل العملة الورقية أو المعدنية بل شكل الائتمان المصرفي. وشكل النقود، أقل أهمية من الناحية الاقتصادية، من وظائفها لأن الاقتصاديين يعتبرون أي شكل يقوم بهذه الوظائف، يعتبر نقودا.

وتؤدي النقود غرضين أساسيين: الأول وسيلة للتبادل، فالناس يقبلون النقود مقابل العمل أو السلع لأنهم يستطيعون بها الحصول على

السلع والخدمات من الآخرين ولهذا يجب أن تكون النقود مقبولة من الجميع وهذا يفسر لنا ضرورة المحافظة على الثقة بالنقود.

والثاني قيامها بدور مختزن القيمة لأنه من المستحيل أن يجمع المرء ثروته عن طريق تخزين السلع، فالنقود يسهل الاحتفاظ بها في أمان.

وهنا تظهر أهمية ثبات قيمة النقد لأن المرء يختزن النقود لمدة طويلة إذا لم يتوافر لديه قدر معقول من الثقة في قيمتها، ولهذا تعتبر أغلب الحكومات الحديثة صينانة القدرة الشرائية للنقود من أهم مسئولياتها.

وتقوم النقود كذلك بوظيفة الوحدة الحسابية التي تقدر على أساسها المبيعات الجارية للسلع والوفاء بالديون.

وقد قلنا أن سعر الفائدة هو الثمن الذي يدفع مقابل استخدام القروض النقدية. قد تأخذ النقود شكل قطعة من الورق تحمل وعدا بدفع مبلغ معين من النقود بشروط معينة مثل سندات الحكومة. فما الذى يحدد ما إذا كان سعر الفائدة مرتفعا أم منخفضا في ظل الظروف المختلفة (٣% أو ٦% سنويا مثلا). ويعتقد أغلب الاقتصاديين في هذه الأيام أن سعر الفائدة يتحدد، على الأقل في المدى القصير، بواسطة "قوى نقدية". وهم يعنون بهذا أنه من ناحية يتوقف على تصرفات السلطات النقدية كالبنك المركزي والحكومة، ومن ناحية أخرى فإنه يتوقف على نظرة الأفراد ودوائر الأعمال تجاه الاحتفاظ بالنقود بدلا من السندات. ويتحكم البنك المركزي في عرض النقود أي في كمية النقود بالتداول. وتعتبر

الشروط التي تحدد مدى إصرار الأفراد على الاحتفاظ بالنقود بمثابة الطلب على النقود. ويطلق الاقتصاديون اسم "الطلب على النقود" إذا كان هذا الطلب على النقود في حد ذاتها لا من أجل شراء آلة مثلا. وفي هذه الأيام لم يعد الناس يختارون بين النقود والسلع بل بين النقود والسندات، إذ ليس من المعقول أن يجعل المرء ثروته متراكمة في شكل سلع ولكنه يكون ثروته في شكل سندات حكومية أو أهلية. فإذا ازدادت لهفة الناس على تكوين الثروة نقدا بدلا من السندات وجب رفع سعر الفائدة لإغراء المجتمع على الاحتفاظ بالقدر السابق من السندات. فسعر الفائدة إذن هو الحافز الذي يجعل الناس يحتفظون بالسندات بدلا من النقود.

ويتوقف الطلب على النقود (بمعنى العملة) أو ما يسمى بتفضيل السيولة على ثلاثة دوافع:

١- الدافع الأول:

ويعرف بدافع التحويل، فالأفراد يحتاجون إلى النقد السائل لأنهم مضطرون إلى دفع مستحقات البقال مثلا كل يوم وهم لا يحصلون على أجرتهم إلا كل شهر. ودوائر الأعمال تحتاج إلى النقد السائل لدفع أجور العمال وتسديد فواتير الموردين.. إلخ. ومعنى هذا أنه بقدر ما يكون للفرد أو المؤسسة غنيا بقدر ما يحتاج إلى النقود في حسابه البنكي.

ويتكون مجموع ممتلكات الأمة من النقد من مجموع مختزنات الأفراد.

٢– الدافع الثاني:

ويسمى دافع الاحتياط، فالأفراد يحتفظون بالنقود لمواجهة البطالة أو الحوادث. وتحتاج المؤسسات إليها لمواجهة تحول الظروف لغير صالحها والكمية التي يحتفظ بها بسبب هذا الدافع تتوقف على حجم دخل المجتمع فعندما تنتعش الأحوال يشعر الأفراد بقدرتهم على توفير جزء من ثرواتهم لمواجهة أحداث المستقبل.

٣– الدافع الثالث:

ويسمى بدافع المضاربة: وهنا يصبح سعر الفائدة عاملا هاما في تحديد الطلب على النقود. ومن رأينا أن تفضيل السيولة بدافع التحويل أو الاحتياط يتوقف على مستوى دخل الناس، فما أن يتحدد مستوى الدخل حتى يصبح من المستحيل تغير الطلب على النقود حتى لو تغير هذان الدافعان ما لم تتغير عادات الناس. ولكن يمكن تغيير كمية الطلب على النقود إذا تغير سعر الفائدة. فإذا كان سعر الفائدة أدنى من مستواه العادي فإن الناس سيتوقعون ارتفاعه في المستقبل القريب –ذلك أن الناس سينتظرون إلى أن يحدث الارتفاع المتوقع في سعر الفائدة. أما عندما يكون سعر الفائدة منخفضا فإن الناس سيفضلون الاحتفاظ بالنقود بدلا من السندات، وإذا كان مرتفعا يفضل الناس الاحتفاظ بالسندات بدلا من النقود. والواقع أنه بقدر ما يكون سعر الفائدة منخفضا بقدر ما يكون الطلب على النقود كبيرا بسب دافع المضاربة. لأنه بقدر ما يقل سعر

الفائدة قدر ما تزداد ثقة الناس في ارتفاعه في المستقبل، وبقدر ما ينخفض عائد تحمل المخاطرة بخسارة رأس المال إذا اشتروا السندات فتفضيل السيولة بسبب دافع المضاربة يتزايد بإطراد مع انخفاض سعر الفائدة.

يتبين مما سبق أن الطلب على النقود يتوقف من ناحية على مستوى دخل المجتمع، ومن ناحية أخرى على سعر الفائدة فما هي العوامل التي تحدد عرض النقود؟ يخضع عرض النقود في المجتمع الحديث لإشراف البنك المركزى وبالتالى الحكومة. والبنك المركزي هو بنك الحكومة وهو الذي يمسك حسابات النوك التجارية ويصدر إليها الأوامر. وهو الذي يصدر أوراق البنكنوت. وفي العادة تحتفظ البنوك التجارية بـ ١٠% من ودائعهم الإجمالية في شكل نقد أما بنكنوت أو ودائع في حسابها ببنك انجلترا، وهذه الودائع يمكن تحويلها إلى ورق بنكنوت في أي وقت ومعنى هذا أن الحكومة تستطيع التحكم من خلال البنك المركزى تحكما كاملا في عرض النقود، فإذا أرادت الحكومة زيادة عرض النقود أوعزت للبنك المركزى بشراء الكفالات decuritieo فيقوم وكيل البنك بشراء الكفالات القصيرة الأجل من البنوك أو من أعضاء سوق النقود القصيرة الأجل في لندن وبدلا من ذلك، أو بالإضافة إلى ذلك يقوم "سمسار الحكومة" بشراء الكفالات الطويلة الأجل. وتسمى هذه المشتريات (أو المبيعات) من الكفالات التي يقوم البنك المركزى بشرائها (عمليات السوق المفتوحة) ويدفع البنك المركزى مقابل هذه الكفالات أذونات على نفسه وهذه الأذونات تجد طريقها إلى البنوك التجارية وبالتالى تزيد أرصدتها في البنك

المركزى. وبهذا يمكنهم من زيادة قروضهم للحكومة أو للصناعات الخاصة والمؤممة وللأفراد.

ونسبة الـ ٨٪ هذه تمكن البنوك التجارية من زيادة قروضها لعملائها إلى عدة أضعاف الكمية التي أنفقتها الحكومة (من خلال البنك المركزى) على عمليات السوق المفتوحة ولهذا يعتقد أن اتفاق قدر معين على عمليات السوق المفتوحة في انجلترا يؤدي إلى زيادة عرض النقود إلى ثلاث أضعاف. والعكس إذا قام البنك المركزى ببيع الكفالات الحكومية الطويلة أو القصيرة الأجل سيقل عرض النقود عدة مرات.

رأينا إذن كيف يتحدد عرض وطلب النقود، والآن سنرى كيف يحدد الطلب والعر سعر الفائدة وكيف تستطيع السلطات البنكية رفع أو تخفيض سعر الفائدة طبقا لاحتياجات اللحظة أي كيف تستطيع جعل النقود "غالية أو رخيصة".

فلكى ينخفض سعر الفائدة يكون من الضروري زيادة عرض النقود أو تقليل الطلب عليهما أو كليهما معا. وفي الواقع فإن التأثير على عرض النقود يكون أكثر سهولة. ذلك أنه ما دام الطلب على النقود إنما يتوقف كثيرا على الناحية النفسية والاقتناع لذلك يصعب تغييره بالدرجة المطلوبة وفى الاتجاه السليم. ومع ذلك فليس من المستحيل إنقاص الطلب على النقود بسعر فائدة معينة. وأحد الأسلحة التي تستخدم في انجلترا هي "سعر الخصم" bank rate وهو سعر الفائدة الذي تستطيع به المؤسسات

المالية في الحى المالي بلندن الاقتراض من بنك انجلترا. أنه سعر عقابي denal rate ومن ثم فإن مؤسسات الحى المالي لا تقترض من بنك انجلترا إلا عندما تكون النقود قليلة جدا tight. إن بنك انجلترا هو الملجأ الأخير للاقتراض.

ويتفق الاقتصاديون على أن سعر الخصم يمثل من الناحية العملية علامة على حالة الجو بالنسبة للمجتمع كله فإذا انخفض سعر الخصم تصور الناس أن سعر الفائدة العادى يسير في اتجاه نزولى وإذا ارتفع تصوروه يسير في اتجاه صعودي، ويرجع ذلك إلى أن المؤسسات المالية تقتفي دائما أثر الحكومة وتغير أسعار فائدة كثير من النقود في نفس الاتجاه نظرا لثقتها بأن الحكومة ستكون قادرة على اتخاذ الإجراءات الفعالة والمباشرة لخفض أو رفع سعر الفائدة إذا كان ذلك ضروريا.

ويمكن تخفيض سعر الفائدة بقيام المتحدثين باسم الحكومة بإقناع دوائر الأعمال بأن النقود الرخيصة في سبيلها إلى التدفق، فإذا نجحت هذه الإجراءات فإن الناس سيعتبرون سعر الفائدة المنخفض عاديا، وبالتالى يقل تفضيل السيولة وينخفض الطلب على النقود بسعر الفائدة الجاري، ويظل سعر الفائدة منخفضا.

ومما سبق يتبين أن للحكومة قدر ملحوظ من التحكم في سعر الفائدة ولكن هذا التحكم لا يكون كاملا في ميدان تكون فيه العوامل

النفسية ذات أثر حاسم. فمثلا من المستحيل إنقاص سعر الفائدة إلى أقل من ٢% وإلا أصبح تفضيل السيولة غير محدود.

وينطبق ما قلناه على رفع سعر الفائدة. فإذا أرادت الحكومة رفع سعر الفائدة لكي تجعل النقود غالية، وجب أن تزيد الطلب على النقود وتخفض العرض. ويمكن زيادة الطلب على النقود إذا أمكن إقناع الناس بأن سعر الفائدة "العادي" قد أصبح مرتفعا عن ذي قبل وذلك إما برفع سعر الخصم كإشارة إلى رفع سعر الفائدة، أو بإدلاء التصريحات عن سعر الفائدة، وهذه الإجراءات لها بعض الأثر وينبغي تدعيمها بعمليات السوق المفتوحة.

وكما أن لقرارات الحكومة أثرا على تعديل سعر الفائدة، كذلك تؤثر التغيرات التلقائية في الطلب على النقود، على سعر الفائدة. فزيادة الطلب على النقود تلقائيا مع ثبات العرض تؤدي إلى رفع سعر الفائدة ونالعكس. غير أن تغير سعر الفائدة في العالم الحديث إنما يرجع إلى النشاط الإداري الحكومي أكثر من التغيرات التلقائية.

وأخيرا يجب أن ننبه إلى نقطتين: الأولى أننا ناقشنا "عمليات السوق المفتوحة" من حيث أثرها على أثمان السندات وأسعار الفائدة على هذه السندات دون أي اعتبار آخر فهناك كثير من الأوراق المالية الأخرى التي تباع وتشترى في بورصة العقود وتختلف حصصها السنوية طبقا للوضع المالي والاقتصادي للمقترضين فهي غير محددة سلفا كما هي الحال مع

سعر فائدة السندات مع أن البنك المركزي يقتصر على شراء سندات الحكومة، إلا أن "أثر عمليات السوق المفتوحة" يشمل السندات الأخرى فيتغير ثمن الأوراق المالية الأخرى إلى حد ما.

والثانية هي أننا جارينا حتى الآن الاعتقاد بإمكان التأثير على سعر الفائدة بإدلاء التصريحات. والواقع أنه سيكون هناك معدلات معقدة ومع ذلك فهذه المعدات الطويلة الأجل والقصيرة، المرتفعة والمنخفضة ستكون متلازمة وستتحرك صعودا أو هبوطا في انسجام. أما الاختلافات في معدلات الفائدة فترجع أساسا إلى اختلاف مدة القروض ودرجة المخاطرة التي تصاحب إصدار الشركات سنداتها. وهذه المعدلات المختلفة ترتبط بعضها ببعض فترتفع أو تنخفض معا طبقا للسياسة العامة للحكومة.

الفصل الثامن

مستوى النشاط الاقتصادي

سنبين في هذا الفصل العوامل التي تحدد المستوى العام للنشاط في أي بلد وفي أي وقت. ويجب أن ننبه أولا إلى العوامل الأساسية التي تحدد مستوى النشاط الاقتصادي ومستوى التشغيل ومستوى الدخول الكلية في البلد الواحدة، فجميع هذه المستويات ترتفع معا وتنخفض معا. وسيكون تحليلنا هنا بلغة الدخل القومي، وك ما يستخلص من هذا التحليل يمكن انطباقه على العمالة والنشاط بصفة عامة.

ويتوقف مستوى الدخل القومي الكلى لبلد وتشغيلها الكلى على الكمية الكلية للنقود التي تتفق على السلع المنتجة. ويمكن تقسيم الإنفاق القومي إلى:

١- إنفاق المستهلكين على السلع والخدمات الاستهلاكية.

٢- الإنفاق على الأصول الرأسمالية الثابتة بواسطة رجال الأعمال.

٣- الإنفاق على السلع الرأسمالية والاستهلاكية بواسطة الحكومات المركزية والمحلية.

والإنفاق على الاستهلاك من جانب الأفراد والمجتمع ككل يتوقف على مستوى الدخل القومي وبالتالي على مستوى دخل الأفراد. فارتفاع الدخل معناه زيادة مستوى الإنفاق والعكس. ولا يعني هذا أن الأفراد ينفقون نسبة واحدة من الدخل على السلع الاستهلاكية عندما يكون الدخل صغيرا لأنهم في هذه الحالة سينفقون جميع مكاسبهم تقريبا على السلع الضرورية، ثم عندما يصلون إلى مستوى معين يبدأ المستهلكون في توفير جزء من دخولهم وعلى ذلك فإن أي زيادة قصيرة الأجل في الدخل تؤدي إلى زيادة المدخرات وبالتالى استهلاك نسبة أقل من الدخل الزائد. أما في المدى البعيد فإن الناس يتعودون على دخلهم المرتفع فتقل مدخراتهم التدريج وربما وصلت إلى مستواها الأصلى.

ولهذا تعتبر التغيرات في مستوى الدخل القومي هي السبب الرئيسي في التغيرات القصيرة الأجل في الاستهلاك ولا يعني هذا أنها السبب الوحيد وفي الماضي كان الاقتصاديون يؤكدون الصلة بين سعر الفائدة والإدخار. وانه إذا كان سعر الفائدة مرتفعا فإن الإدخارات تزيد ولكن هذا الرأى أصبح موضع شك لأن أسعار الفائدة بصفة عامة في البلاد التي ارتفعت فيها الضرائب بصفة خاصة مالت إلى الانخفاض ولهذا يشعر الناس بأن التغيرات في سعر الفائدة لم تعد ذات كبير على المدخرات وأنها أصبحت تتوقف بشكل أكبر على مستوى الدخل القومي.

فالمؤكد أن الإنفاق الاستهلاكي وبالتالي المدخرات تتوقف أساسا في أي مجتمع على مستوى الدخل الإجمالي لهذا المجتمع.

كيف يتحدد مستوى الدخل إذن في أي بلد؟ لقد رأينا أن الإنفاق الاستهلاكي يتوقف على حجم الدخل القومي نفسه، ولكن الاستثمار يكتس بعد ذلك وجودا مستقلا بسبب التقلبات في مستوى الدخل والنشاط. ويتوقف حجم الاستثمار من ناحية على العوائد المتوقعة من هذه الاستثمارات ومن ناحية أخرى على نفقة هذه الاستثمارات أي على سعر الفائدة التي تدفع للنقود التي تمول عملية الاستثمار. ونلفت النظر إلى أن الاقتصاديين يعنون بالاستثمار تكوين الأصول الرأسمالية الثابتة كالمصانع والآلات والمكاتبات والموانى... إلخ. التي تستخدم الإنتاج أو لنقل السلع الاستهلاكية والرأسمالية، فالاستثمار لا يعني شراء السندات القديمة أو الجديدة من بورصة العقود حتى ولو كانت هذه السندات قد أصدرت لتمويل عمليات استثمار حقيقية. أي أننا يجب أن نميز بين الاستثمار الحقيقي واستثمار النقود.

فلنتناول أولا الطلب على سلع الاستثمار وهو يتوقف على العوائد المتوقعة من عمليات الاستثمار الجديدة. فرجل الأعمال الذي يفكر في شراء آلة أو بناء مصنع يجب أن تكون لديه فكرة تقريبية عن العائد المتوقع لهذه الآلة ومدة بقائها في العمل وهو في العادة يقسم العائد الإجمالي للآلة على سنوات حياتها ويستخلص العائد السنوي. فمثلا إذا كانت آلة تساوى ١٠٠٠ جنيه ومدة حياتها ١٠ سنوات وكان صاحب العمل يتوقع أن هذه الآلة ستنتج سلعا قدرها مائة جنيه بعد خصم نفقات الإنتاج بما فيها استهلاك الآلة فإن معنى هذا أن هذه الآلة تدر عائدا سنويا قدره ١٠% من ثمنها الابتدائي. وكما أن إنتاجية العمل تساعد صاحب العمل

على تحديد عدد عماله. فإن عائد الأصول الرأسمالية الثابتة يحدد حجم الاستثمارات في هذه الأصول.

وفي مقابل هذا العائد توضع نفقة اقتراض النقود اللازمة لإنشاء هذه الأصول الرأسمالية سواء كانت في شكل قروض أو رهينات أو أوراق مالية. وقد رأينا أن سعر الفائدة يتوقف بصفة عامة على سياسة الحكومة النقدية التي تمارسها من خلال البنك المركزى. وسعر الفائدة العام يختلف التى تمارسها من خلال البنك المركزي. وسعر الفائدة العام يختلف من صناعة لأخرى فهو ينبغي أن يكون أعلى بالنسبة للصناعات التي تتعرض للمخاطر الكبيرة، ويكون أقل بالنسبة للمؤسسات القديمة والمشهورة. غير أن السياسة النقدية العاملة للبلد هى التي تحدد ما إذا كانت النقود "غالية أم رخيصة" بالنسبة للمستثمرين ككل.

وهكذا نتبين أنه بقدر ما ينخفض سعر الفائدة يزداد حجم الاستثمار وبالعكس، ولكن هذا لا يعني أنه من الممكن زيادة الاستثمارات إلى حد تساوى العائد بسعر الفائدة، لأن رجل الأعمال يرغب في تحقيق أعلى ربح ممكن والربح هنا يمثل الفرق بين العائد وبين سعر الفائدة الذي يدفعه مقابل قروضه. هذا بالإضافة إلى أسباب أخرى. أولا لأن هناك حدا لتوسع المؤسسة لا يمكن تجاوزه مهما كان المستقبل مشرقا. فانخفاض سعر الفائدة قد يزيد عدد الاستثمارات في فترة معينة ولكن هناك حدا ماديا صارما للعدد المطلق الذي يمكن تنفيذه في وقت واحد. وثانيا أنه ربما يكون (١٠% عائد) تقديرا سليما ولكن رجل الأعمال لا يثق في سلامة

هذا التقدير، فإذا كان سعر الفائدة ٦% فمعنى هذا هناك فرقا قدره ٤% ومع ذلك فإن صاحب العمل لن يدفع استثمار ٥ إلى النقطة التي يتساوى فيها العائد مع سعر الفائدة. لأن الـ ٤% هذه تعتبرها مثالا للخطأ في التقدير السليم للعائد. وأخيرا فهناك مشاكل الضرائب فمهما كان النظام الضريبي بسيطا وواضحا إلا أن أحدا لا يستطيع أن يتنبأ بدقة بما ستكون عليه الضرائب في المستقبل ومن ثم يمتنع صاحب العمل عن دفع الاستثمارات إلى نقطة تساوى العائد مع سعر الفائدة خوفا من تغير الضريبة.

ومع ذلك فإن القاعدة العامة تظل سليمة. فأولا أن المجتمع يزيد الاستثمارات إذا كان سعر الفائدة منخفضا والعكس. وثانيا أن النشاط الاستثماري في الصناعات اتي تدر عائدا أعلى تكون أكبر منها في الصناعات التي تدر عائدا منخفضا.

وهذه النتائج تعطى للسياسة النقدية مغزي فعندما يكون المطلوب هو حث الاستثمار يصبح من الضروري خفض الفائدة والعكس ولكن هناك عدة صعوبات تحول دون ذلك منها أن حجم الاستثمار قد لا يستجيب كثيرا لخفض سعر الفائدة وفي مثل هذه الأحوال يكون من الضروري اتخاذ خطوات أخرى كان تتولى الحكومة بنفسها النشاط الاستثماري. ومنها تغير تقديرات رجال الأعمال للعوائد المتوقعة للنشاط الاستثماري بكثرة وبشدة. ونظرا لأن المرء لا يستطيع التنبؤ بالمستقبل فإن رجال الأعمال يميلون إلى التركيز على الحقائق المعروفة على وجه التأكيد

تركيزا لا موجب له. ومنها التركيز على أسعار سندات الشركات المشابهة لشركاتهم في بورصة العقود.

ولبورصة العقود مهمتان أساسيتان الأولى أنها تمكن الناس من بيع وشراء الأسهم والسندات بحيث لا يعتبر حامل الأسهم أن دينه على المؤسسة دائم وأبدي. والثانية أنها تعتبر سوقا لاقتراض النقود لمواجهة حاجات المؤسسات الموجودة إلى التوسع. واللازمة لإنشاء مؤسسات جديدة هي بوصفها سوقا لتبادل السندات الموجودة تهيئ الفرصة أمام دوائر الأعمال للإطلاع باستمرار على القيمة الجارية للأسهم من جميع الأنواع أو بعبارة أخرى تبين كيف ينظر الرأى العام لبائعي الأسهم ومشتريها إلى مستقبل الصناعات المختلفة في البلاد. ورجل الأعمال الذي يفكر في استثمار جديد سيزن حتما التقدير الجاري لأسهم الشركات المشابهة لمشروعه.

فإذا ظلت أثمان هذه الأسهم مرتفعة فإنه سينظر إلى مشروعاته المستقبلة بعين التفاؤل والعكس.

ولكن الاعتماد الكلى على تقدير بورصة العقود للمستقبل عند اتخاذ القرارات الخاصة بالاستثمار له آثاره السيئة. فأولا: أن التقدير يقوم به أناس "محترفون أو عاديون" يجهلون احتمالات مستقبل المؤسسات.

والمعروف أن أثمان الأسهم تنخفض بشدة عندما يتشاءم البائعون والمشترون، وترتفع بشدة عندما ينظرون إيها بثقة، ونتيجة لهذا تتعرض تقديرات رجال الأعمال لعوائد الاستثمار وحجمه لتقلبات عنيفة.

هذا بالإضافة إلى أن الذين يعتمدون في معاشهم على بيع وشراء السندات من بورصة العقود لا يؤدون الكثير مهما حاولوا كسب معاشهم بتقدير احتمالات المستقبل البعيد لأي مؤسسة أو صناعة، لأن هذا قد يتطلب حياة بأكملها، فضلا عن أن هناك فرصا أكبر للكسب بالاقتناع بالتنبؤ بالثمن غير الواقعي الذي يقدره "الرأى العام" للأسهم في عدة أيام، أو لعدة أسابيع. وهذا يؤدي ليس فقط إلى تقلب مستوى الاستثمار بعنف مع تغير الجو الاقتصادي بل أيضا إلى عدم ارتباط أثمان الأسهم التي تقوم على أساسها قرارات الاستثمار بحقائق الحال لفترات طويلة.

وأخيا تعتمد قرارات الاستثمار على العوائد المتوقعة لا المحققة، وكثير من المصانع والآلات لم تقترب قط من تحقيق توقعات المستثمرين المتفائلة، وإذا كان لدى رجال الأعمال ما يعتمدون عليه في تقديرهم غير إلمامهم ومخاوفهم غير المؤكدة، لما حدثت استثمارات قط. ومن ناحية أخرى نجد أن هذا التشاؤم قد يجعل ميلاد المشاريع صعبا. رغم أنها قد تدر عائدا أكبر. فواقع العالم يعنى أنه عندما تكون الظروف حسنة يمكن زيادة مستوى الاستثمار المرتفع أصلا وعندما تكون الأحوال سيئة فإن القليلين فقط هم الذين يجرءون على الاستثمار.

بعد أن ناقشنا الاستهلاك والاستثمار ننتقل بكلمة موجزة إلى الإنفاق الحكومي. فلقد رأينا أن الإنفاق الحكومي على السلع الاستهلاكية والرأسمالية يولد جزءا أكبر من الدخل القومي وسندرس هذا الإنفاق بالتفصيل فيما بعد وسنكتفي هنا بالإشارة إلى أن الإنفاق ا لحكومي يتحدد أساسا بوساطة عوامل سياسية واقتصادية.

الفصل التاسع

التقلبات الاقتصادية

بينا في الفصل السابق إن مستوى الدخل القومي هو الذي يحدد أساسا الاستهلاك ومعنى هذا أن هناك علاقة وثيقة ين الاستهلاك والاستثمار وكل زيادة في حجم الاستثمار تعنى زيادة مماثلة في الدخل القومي. وهذه الزيادة الابتدائية في الدخل القومي ستؤدى إلى زيادة الاستهلاك لأن الناس سينفقون جزءا من الزيادة على السلع الاستهلاكية.

فالعمال مثلا سيحولون هذه الزيادة إلى البقالين، وهؤلاء يحولونها بدورهم إلى غيرهم وهكذا في عملية تراكمية.

فأي زيادة في حجم النشاط الاستثماري ستؤدي إلى زيادة في الدخل القومي تعادل أضعاف الزيادة في حجم النشاط الاقتصادي وتسمى هذه الظاهرة بمكرر الاستثمار multiplier of jnvestment ولكى نتبين عمل الاستثمار نفرض أن لدينا اقتصادا معينا ظل فيه مستوى الدخل والنشاط منخفضا لفترة من الزمن ولم تحدث فيه تغيرات اقتصادية ذات شأن، ثم رأت الحكومة أنه من الضروري اتخاذ الإجراءات لزيادة الدخل والتخفيف من البطالة فوسعت نشاطها الاستثماري، ونفرض أن هذه الزيادة ليست مؤقتة وأن الحكومة ستواصل استثمار هذه الزيادة سنويا ولفترة طويلة.

ونفرض كذلك أن العملية قد تحققت بشكل كامل وأن الإنفاق الحكومي قد ارتفع ثم ظل ثانيا عند مستواه الجديد، بينما لم يتغير الاستثمار غير الحكومي وأن التغيرات التي حدثت في الإنفاق على الاستهلاك هي فقط التي تبحث عن فعل مكرر الاستثمار للزيادة الأولى في النشاط الاستثماري للحكومة.

إذا فرضنا كل هذا أمكننا شرح عملية مكرر الاستثمار بسهولة، فبما أن مستوى الدخل الأصلي كان منخفضا انخفاضا كبيرا فإن هذا معناه أنه لا توجد عقبات مادية (كنقص الآلات، أو المصانع أو العمل) تعوق رفع الناتج. ومن ثم يمكن زيادة الدخل بسهولة دون ارتفاع ملحوظ في المستوى العام للأثمان ولهذا فما أن تقوم الحكومة بزيادة الاستثمار في الأشغال العامة public worfss فإن مستوى الدخل القومي ما يلبث أن يأخذ في الارتفاع ويستمر في الارتفاع بعض الوقت لأن الدخول الزائدة نتيجة الزيادة في الاستثمار الحكومي تصرف عن طريق إنفاق من يحصلون عليها بالتعاقب ومع الوقت يزول الدافع للإنفاق ويأخذ معدل الزيادة في الدخل في التباطؤ بالتدريج، وأخيرا يستقر النظام الاقتصادي عند مستوى دخل جديد أكثر ارتفاعا. أما الفرق بين الدخل قبل تنفيذ الأشغال العامة في الماضي وبين الدخل النهائي فسيكون تأكيد الاستثمار مكررا معينا لكمية الزيادة في الإنفاق الحكومي على الأشغال العامة. وهذا المكرر هو ما يطلق عليه مكرر الاستثمار. وقد يتساءل المرء لماذا يتوقف الدخل عن الارتفاع عند مستوى معين ولماذا يتلاشي مكرر الاستثمار بعد فترة من الزمن، ولماذا يستقر الدخل القومي عند المستوى الجديد؟ وينقل الباقي عن طريق

المتعاقب إلى المرحلة الثانية من مراحل عملية مكرر الاستثمار. ولولا هذا الجزء المدخر لما كان هناك حد أعلى لمستوى الدخل ولاستمر مكرر الاستثمار في العمل إلى الأبد.

ومعنى هذا أنه إذا كان الجزء المدخر من الدخل الإضافي في البلد الفقير صغيرا فإن مكرر الاستثمار يكون كبيرا، أي أن أي تغير صغير في النشاط الاستثماري في البلد الفقير سواء كان هذا النشاط حكوميا أو خاصا سوف يؤدي إلى تغيرات عنيفة في الدخل القومي، ومن المؤسف أنه بالرغم من قلة الإدخار في هذه البلد فإنه يتجه إلى الصناعات الاستهلاكية.

في حين أن المدخرت في البلاد الغنية تكون كبيرة ومكرر الاستثمار صغيرا. والواقع أن الصناعات التي تنتج السلع الاستثمارية هي التي يكون لها الدور الأساسي في النشاط الاقتصادي، لأنه في مثل هذه البلاد لا ينفق على السلع الاستهلاكية إلا جزء صغير نسبيا من الدخل الإجمالي.

ومكرر الاستثمار ظاهرة سلبية لا تحدث إلا إذا حدث أولا تغير في حجم الاستثمار ولكن بينما يكبر مكرر الاستثمار أثر التغير الأول في مستوى الاستثمار على الدخل، توجد فواصل زمنية بين الحصول على الدخل وإنفاق هذا الدخل، ولهذا تمتد الآثار الإجمالية لتغيير الاستثمار على فترة طويلة من الزمن، فإذا زاد الاستثمار عن المستوى المعين أولا ثم انخفض بسرعة دون هذا المستوى، فإن طريقة عمل مكرر الاستثمار تمنع

تقلب الدخل بنفس العنف الذي تقلب به الاستثمار لأن وجود الفواصل الزمنية بين الحصول على الدخل وإنفاقه تجعل من المستحيل تلاشي جميع آثار زيادة الاستثمار عندما يقل دون المستوى المعين، ومن ثم فإن آثار مكرر الزيادة ما تزال باقية تلغي بعض آثار مكرر الاستثمار وتقضي على ذبذبات الدخل الإجمالي.

نحن نعرف أن التغير الابتدائي في الاستثمار هو السبب الرئيسي في تغيرات مستوى الدخل القومي، ولكن مستوى الاستثمار يتغير كذلك مع تغير مستوى الدخل القومي. فإذا ارتفع الدخل القومي وأنتجت الدول سلعا إضافية فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الاستثمار في الآلات والمصانع التي تنتج هذه السلع رأسمالية كانت أم استهلاكية، ويعرف الجهاز الذي بواسطته يرتبط هذ الاستثمار بالتغيرات في مستوى الدخل القومي "بجهاز قياس السرعة" accealtor والواقع أن هذا الجهاز يتوقف على التغيرات في الدخل أكثر مما يتوقف على المستوى المطلق للدخل. فتغير الطلب على منتجات معينة هو الذي يخلق مبدأ السرعة في الصناعات التي تزود الصناعات التي تنتج هذه المنتجات بالعدد والآلات الرأسمالية.

وينطبق مبدأ السرعة إذا حدث التغير في الطلب على السلع الإستهلاكية أو على السلع الرأسمالية. كما ينطبق مبدأ السرعة إذا حدث التغير في الطلب على السلع الاستهلاكية أو على السلع الرأسمالية، فإذا تغير الطلب على نوع معين من السلع الرأسمالية أثر هذا على ناتج

الصناعات التي تنتج سلعا رأسمالية للصناعات اتي تنتج هذا النوع من السلع الرأسمالية وهكذا.

وقد استطاع الأستاذ هيكس hicks تفسير التقلبات الاقتصادية مستعينا بمبدأ مكرر الاستثمار وجهاز قياس السرعة. فلنفرض أن اقتصادا معينا ظل لفترة من الزمن في مستوى منخفض النشاط ثم تعرض لزيادة في الاستثمار، فعلى ضوء مكرر الاستثمار يرتفع مستوى الدخل إلى مستوى جديد أعلى ثم يستقر عنده، ولا يقتصر الأمر عند هذا الحد بسبب جهاز قياس السرعة لأنه ما أن يأخذ مستوى الدخل في الارتفاع حتى يستدعي مبدأ السرعة استثمارات جديدة وهما بدورهما يؤديان إلى المزيد من آثار مكرر الاستثمار مما يستدعى دخول استثمارات جديدة.

ويضاف إلى هذا تغير توقعات رجال الأعمال فتحسن الظروف الاقتصادية سيجعلهم أكثر تفاؤلا وبالتالي يزيد من الاستثمارات. فإذا شكلت الزيادة الأولى في الاستثمار، مع جهاز قياس السرعة ومكرر الاستثمار، وتغير توقعات رجال الأعمال –إذا شكلت فيما بينها قوة دافعة اتجه مستوى الدخل والنشاط إلى الارتفاع حتى يصل الاقتصاد إلى الذروة ceiling بالنسبة للعمالة الكاملة ولا يعود هناك مكان لأي ارتفاع آخر.

فلماذا يستقر الاقتصاد عند مستوى عمالة منخفض نسبيا إذا لم يستحثه اختراع أو ابتكار صناعي جديد من جانب الحكومة؟ السبب

بسيط هو أن الاقتصاد لم يصل إلى الذروة إلا بسبب نمو الاستثمارات الجديدة نموا سريعا وما أن يصل الاقتصاد إلى هذه الذروة حتى يأخذ التقدم الاقتصادي في التناقص، وتقل سرعة زيادة حجم الاستثمار ثم يأخذ في التناقص ويصل الاقتصاد إلى نقطة التحول هذه لأسباب فنية. وهناك عاملان آخران يساعدان على هذا التناقص في حجم الاستثمار.

الأول أن السلطات النقدية تلجأ إلى تقييد الائتمان للحد من الاتجاهات التضخمية التي تظهر في الاقتصاد الذي يعمل بكامل طاقته وهذا يؤدي إلى رفع سعر الفائدة وبالتالي تقليل الاستثمار، فيأخذ معدل قياس السرعة والمكرر في العم ويتجهان اتجاها نزوليا.

والثاني أن رجال الأعمال في فترات الانتعاش يميلون أن آجلا أو عاجلا إلى توقع الأسوأ. فالتاريخ يؤكد أن فترات الانتعاش لا تدوم، ولهذا فبقدر ما تطول فترة الانتعاش بقدر ما يتوقع رجال الأعمال قرب النهاية فيبالغون في تقدير الدلائل الصغيرة التي تشير إلى زوال فترة الانتعاش ويقللون من استثماراتهم.

وقد قصرنا موضوع الاستثمار حتى الآن على أنه يتضمن تكوين الأصول الرأسمالية الثابتة فقط مثل الآلات والمصانع إلخ... ولكن تخزين المواد الخام والمنتجات التامة الصنع أو شبه التامة تعتبر نشاطا استثماريا كذلك. ولهاذ الأمر أهميته في بحثنا هذا. فلماذا تكون النتيجة الأولى لاى

انهيار اقتصادي هي انخفاض معدل الاستثمار في المختزن وبالتالي انخفاض المستوى العام للاستثمار في الاقتصاد ككل.

أولا أن المختزن يعتبر مؤشرا حساسا يدل على أي تغير في طلب المستهلك وثانيا أنه مؤشر أكثر حساسية بالنسبة لتغير سعر الفائدة من مشاريع الاستثمار الطويلة الأجل التي يصعب تعديلها بسرعة لتساير التغيرات الصغيرة في أسعار الفائدة.

والمعروف كما قلنا أن عملية التحول النزولي في الاقتصاد تستمر بسرعة وبخطورة، وعملية المكرر النزولي ستؤدي إلى انخفاض الدخل وبالتالي إلى تقليل الاستثمار. وهذه العملية تكون مصحوبة بالتشاؤم فتنخفض الأثمان وتقل الأرباح فيتناقص الاستثمار أكثر فأكثر، ولكن هناك حدا أدنى لا يمكن تخطيه، ويتحدد هذا المستوى الأدنى بوساطة ثلاثة عوامل الأول أنه مهما كان الانكماش يضطرون إلى الحياة ولهذا يعيشوا أما على الإعانات أو من طريق سحب مدخراتهم السابقة والثاني أن الأنفاق الحكومي لا ينخفض كثيرا في فترات الانكماش وربما زاد لمنع انتشار البطالة، والثالث أن هناك نوعا من الإنفاق المستقل كالمساكن والمدارس وحجم هذا الإنفاق لا يرتبط ارتباطا وثيقا بالأحوال الاقتصادية السائدة. وهذه العوامل الثلاثة تجعل للبطالة حدا أعلى لا يمكن تجاوزه.

ونعود الآن إلى دراسة موضوع ذروة العمالة الكاملة. والواقع أن العمالة الكاملة بمعنى أن جميع الناس يعملون يعتبر أمرا مستحيلا. فلابد

من وجود بطالة احتكاكية frictional إذ ان الناي يغيرون وظائفهم من حين لآخر. وقد توجد أيضا بطالة هيكلية لأن بعض الصناعات قد تتضخم في فترات الانتعاش السابقة إلى حد لا يمكن للاقتصاد أن يتحملها. ولهذا يمكن القول بأن الاقتصاد يصل إلى الذروة قبل أن يحقق العمالة بنسبة ١٠٠% هذا بالإضافة إلى أثر عوامل الإنتاج الأخرى. فنقص المواد الخام والقوى المحركة مثلا تعني توقف الإنتاج عن التوسع في بعض الصناعات بالرغم من وفرة العمالة المتاحة لها.

ويمكننا تصور بلوغ الاقتصاد هذه الذروة عندما يصبح مستوى الناتج غير قادر على التجارب مع أي زيادة أخرى في الطلب، أي أنه إذا بلغ الاقتصاد الذروة فإن الناتج لن يرتفع مع زيادة الإنفاق الإجمالي للمجتمع بل يصبح جامدا ولا يستجيب لأي تغير في الطلب. وعندئذ فإن أي زيادة في الإنفاق القومي ستؤدي إلى رفع مستوى الثمن بعكس ما يكون مستوى العمالة منخفضا فإن أي زيادة في الإنفاق أي في عرض النقود ستؤدي إلى تخفيض سعر الفائدة وزيادة الاستثمار (والدخل) ولكنها لا ترفع مستوى الثمن.

ومعنى هذا أن المستوى العام للثمن يتوقف على عاملين، مستوى الناتج وعرض النقود، وسنتناول الآن موضوع كيف يتحدد المستوى العام للأجور النقدية. من الواح أنه يتوقف إلى حد كبير على عرض النقود.

فعرض النقود يحدد سعر الفائدة، وهذا بدوره يحدد مستوى النشاط والعمالة، وكلاهما يؤثر في مستوى الأجور على الأقل بسبب عظم مقدرة النقابات على المساومة عندما تكون العمالة مرتفعة والعمل نادرا. فكثرة الأجور تعنى ارتفاع الأثمان، وهذا معناه ارتفاع نفقات المعيشة مما يؤدي إلى رفع مستوى الأجور. فمستوى العمالة وكمية النقود هما العاملان الأساسيان اللذان يؤثران في مستوى الأجور النقدية.

أما مستوى الأجور الحقيقية فيتوقف على إنتاجية العمل أي على ضوء الناتج العادي الفعلي، فعندما ينتج العمل سلعا وخدمات كثيرة يرتفع الأجر الحقيقي والعكس. ولكن الأجر الحقيقي يتوقف أيضا على عوامل أخرى وهي مستوى العمالة، وشروط استيراد السلع الأجنبية بالإضافة إلى المستوى العام لانتاجية العمل في البلاد. ومن الواضح أنه بقدر ما تكون العمالة مرتفعة بقدر ما يرتفع حجم السلع والخدمات التي يشتريها العمال وقد يتساءل المرء عن أثر نقابات العمال على المستوى العام للأجور، لا شك أن النقابات تهدف في المدى القصير إلى إبقاء الأجور النقدية (والحقيقية) في فترات الانكماش والانتعاش أعلى من مستواها في الأحوال العادية. ففي فترات الانكماش لا تستطيع النقابات رفع الأجور ولكنها قد تحول دون انخفاضها بشدة، أما في فترات الانتعاش فإنها تستطيع رفع الأجور طالما أن رجال الأعمال يستطيعون إلقاء عبء هذه الزيادة على عاتق المستهلكين في شكل رفع الأثمان.

والواقع أن نصيب العمل من الدخل القومي لا يمكن تقديره منعزلا فالجزء الحقيقي الذي يحصل عليه يتوقف بدرجة كبيرة على إنتاجية العدد الرأسمالية التي تستخدمها العمال، فالمشاريع والآلات ذات الإنتاجية المرتفعة تعني ارتفاع أجور العمال الحقيقية.

ونحن قد تناولنا مشكلتنا التضخم والانكماش حتى الآن مفترضين أن الحكومات لا تلعب دورا أساسيا في التأثير على مستوى النشاط، غير أن أغلب الحكومات الحديثة تعمل دائما على الاحتفاظ بمستوى مرتفع وثابت للنشاط الاقتصادي، والعمالة، وسنرى الآن كيف تواجه الحكومات التضخم والانكماش وهناك عدة وسائل تلجأ إليها الحكومات في مثل هذه الأحوال أولا: زيادة أو إنقاص كمية النقود التي تنفقها مباشرة على السلع الاستهلاكية والاستثمارية وثانيا: تنشيط أو تقليل الاستثمار الخاص بتغيير سعر الفائدة. وقد تناولنا هاتين الطريقتين فيما سبق وثالثا: عدم موازنة الميزانية عن عمد ومن ثم خفض أو رفع مستوى الأنفاق العام وسنركز على هذه المسألة ونتناولها أولا في حالة التضخم.

والمعروف أن التضخم يحدث عندما ينفق المجتمع نقودا أكثر مما هو ضروري لشراء الناتج المتولد عن العمالة الكاملة بالأثمان الحالية. أي أن الأفراد والمؤسسات لم يعودوا يدخرون بما فيه الكفاية لمنع ارتفاع الأثمان وفي هذه الحالة يصبح الحل الوحيد هو قيام الحكومة بالادخار نيابة عن الأفراد والمؤسسات، ولكي تحدد حجم المدخرات الحكومية المطلوبة يجب أولا اكتشاف مدى التضخم وتحقق الحكومة ذلك بتقدير القيمة الإجمالية

للموارد الطبيعية المتاحة للتوظيف المحلى في العام التالي أو أي فترة زمنية مناسبة. ثم تقدير القيمة الإجمالية للطلب على هذه الموارد في المدة المعينة وكذلك الإنفاق الإجمالي المتوقع على الاستهلاك الخاص وكذلك الاستثمار الخاص وحساب الحكومة.

وتمثل القيمة الإجمالية للموارد المتاحة للتوظيف المحلي، المدفوعات الإجمالية المطلوبة من عوامل الإنتاج، أي تمثل قيمة النقدية لجميع السلع والخدمات التي ينتهجها المجتمع في حالة العمالة الكاملة، بغرض ثبات جميع الأثمان وعدم حدوث تضخم أكبر ويضاف إلى هذا الإجمالي أي عجز متوقع في ميزان المدفوعات لأن معني هذا أن الدول الأجنبية تعرض على هذا المجتمع موارد يمكن استخدامها لمواجهة الطلب على السلع والخدمات.

فمثلا إذا كان هناك عجز في ميزان المدفوعات قدره ٥٠٠ مليون جنيه فمعني هذا إتاحة ما يساوي هذا المبلغ من الموارد للبلد المعني. وقيمة التوظيف الكامل للموارد الطبيعية المتاحة في البلد مضافا إليه العجز المتوقع في ميزان المدفوعات إنما يمثلان القيمة الإجمالية للموارد المتاحة للوطن في الفترة الزمنية المعينة. ويتبع ذلك أن أي فائض في ميزان المدفوعات سوف ينقص الموارد المتاحة للوطن بمقدار هذا الفائض. ذلك أنه في هذه الحالة سوف يجعل المجتمع بعضا من موارده متاحة للأجانب، أي أن الموارد المتاحة للاستخدام داخل البلد سوف تنق تبعا لذلك.

وبعد اكتشاف قيمة جميع الموارد المتاحة للبلد في الفترة المعينة تقوم الحكومة بتقدير درجة التضخم، عن طريق تقدير جميع الطلبات المتوقعة على هذه الموارد في نفس الفترة أو بعبارة أخرى إضافة الإنفاق الاستهلاكي الخاص إلى الإنفاق الحكومي على السلع الاستهلاكية إلى النشاط الاستثماري المتوقع للمؤسسات والحكومة والأفراد. فإذا كان هذا كله يفوق قيمة الموارد المتاحة يحدث التضخم. فمثلا إذا كان الطلب الإجمالي المتوقع على الموارد هو ١٥,٥٠٠ مليون جنيه، وقيمة الموارد المتاحة ١٥,٠٠٠ مليون جنيه فمعني هذا وجود فجوة تضخمية أو ضغط تضخمي قدره ٥٠٠ مليون جنيه في العام التالي إلا إذا غيرت الحكومة سياستها الضرائبية والنقدية.

فما هي نتيجة هذا الغط التضخمي؟ هناك أربعة احتمالات الأول أن يسمح للتضخم باتخاذ مجراه ومعنى ذلك ارتفاع الأثمان، أي أن المستهلكين ينفقون ١٥٥٠٠ مليون جنيه ولا يحصلون إلا على نفس الكمية التي كانوا ينفقون عليها في الماضي ١٥٠٠٠ مليون جنيه أي أن الدخل الحقيقي للمجتمع لم يرتفع في حين ان الإنفاق الحقيقي قد ارتفع بـ ٥٠٠ مليون جنيه.

والثاني: أن يفرض الضغط التضخمي جميع آثاره على ميزان المدفوعات أي بطلب المجتمع من الخارج سلعا تكفي لسد طلباته المتزايدة ومعنى هذا أن ارتفاع مستوى الإنفاق المحلي يعنى زيادة الطلب على الواردات وتحويل سلع التصدير إلى السوق المحلي، وهذا الحل ملطف

مؤقت لأن العجز في ميزان المدفوعات لا يكفي تغطيته إلا عن طريق بيع الذهب واحتياطي النقد الأجنبي أو بيع الاستثمارات في الخارج وهذه الاحتياطات محدودة.

ثالثا: أن يؤدي إلى تحديد الأثمان أي التحكم في الثمن لمنع ارتفاع الأسعار وكبت التضخم غير أن هذا الكبت لا يدوم فترة طويلة. فمن غير المحتمل أن يدخر المستهلكون جزءا كبيرا من نقودهم لأن التضخم يعنى زيادة الأسعار وبالتالي خفض قيمة النقود، ولهذا سيبحث الناس عن طريقة لإنفاق نقودهم، وسيؤدي التضخم إلى تحويل الإنفاق من القطاعات الأساسية في الاقتصاد حيث تعمد الحكومة إلى التحكم فيها إلى صناعات الترفيه حيث لا يهتم أحد بذلك. ومن الصعب في الاقتصاد الحديث التحكم في جميع الأسعار فخطط التحكم في الصناعات التي تنتج سلعا كمالية ستحطم أمام أية فجوة تضخمية عنيدة وترتفع الأثمان، ويتحول رأس المال والعمل عن الصناعات الأساسية حيث تبقي الأسعار (وبالتالي الأجور) منخفضة إلى الصناعات الكمالية حيث يمكن الحصول على أجور مرتفعة وأرباح عالية.

رابعا: من الممكن زيادة الاستثمارات الخاصة والإنفاق الحكومي على السلع الاستهلاكية والاستثمارية لمواجهة الانكماش كذلك يمكن إنقاصها في حالة الانكماش، وبخاصة إذا كان في مقدور الحكومة ممارسة التحكم الدقيق والبسيط في الحجم الكلي لإنفاقها. واستثمار دوائر الأعمال وإنقاص الإنفاق الحكومي يعنى سد بعض الحاجات التي كان يتولى صدها

المجتمع بوساطة الأفراد أو أنها لم تعد تسد الآن، وليس هذا أمرا مرغوبا فيه بالضرورة أما غير المرغوب فيه فهو إنقاص استثمارات دوائر الأعمال.

لأن زيادة الاستثمار في الوقت الحاضر ستكون مصدرا هاما للزيادة الإنتاجية وبالتالي رفع مستوى المعيشة في المستقبل، ومن المسلم به أن المجتمع يجب أن يوازن بين الاستهلاك في الوقت الحاضر من ناحية، والاستثمارات التي تهدف إلى زيادة الكفاءة المنتجة، وتوفير المزيد من السلع الاستهلاكية في المستقبل من ناحية أخرى.

ويجب أن نذكر أن هذه النتائج للضغط التضخمي لا تحدث منفصلة إلا في النادر، ففي الغالب تحدث أكبر من نتيجة واحدة في وقت واحد فالأثمان قد ترتفع، وقد يسوء ميزان المدفوعات وينخفض حجم الاستثمار والواقع أنه لو ترك الضغط التضخمي لنفسه فإنه يزول من تلقاء نفسه ولكن على حساب زيادة الأثمان، وتخفيض الاستثمارات وأضعاف الاحتياطي النقدي الأجنبي. ومن الأفضل العمل على إزالة الضغط التضخمي قبل أن تحدث هذه الاضطرابات. وهذا ما تستطيعه السياسة الضرائبية والنقدية.

ولا يوافق الاقتصاديون المحدثون تماما على القوى الكامنة في السياسة النقدية. وهنا تظهر سياسة أخرى بديلة هي الميزانية غير التضخمية ومعناها قيام الحكومة عن طريق سياسة الميزانية بإزالة كمية من الدخل مساوية للفجوة التضخمية وبهذا تمنع التضخم دون أن تخلق ضغطا انكماشيا.

وجوهر هذه السياسة هو أن تحقق الحكومة فائضا في الميزانية يكفي لتغطية الفرق بين إنفاق المجتمع المتوقع وبين الموارد المتاحة التي سينفق عليها المجتمع نقوده.

ومعرفة طبيعة فائض الميزانية بدقة لها أهمية خاصة. فالحكومة عندما تقوم بإجراء حسابات الإنفاق الاستثماري القومي المتوقع، تدخل الحكومة فيها بالطبع الإنفاق الرأسمالي الذي تتولاه الحكومة. وبالتالي تستبعد البنود الرأسمالية من تقدير فائض الميزانية الحكومية، وإلا كان هناك ازدواج حسابي والواجب هو مساواة زيادة الدخل الجاري عن الإنفاق الجاري بالفجوة التضخمية. ووزير المالية وهو يضع إطار الميزانية ويحاول توفير الفائض بالحجم المطلوب لا يستطيع الاستفادة من الضرائب التي ستدفع من مدخرات الناس. ستكون مدخرات المجتمع غير كافية بالفعل، ويصبح من الواجب تخفيض الإنفاق الاستهلاكي بالضرائب المرتفعة لخلق فائض الميزانية.

وكل ما قيل يمكن أن ينطبق على محاولة منع الانكماش، ولكن بالعكس وقد رأينا أن أي تخفيض في سعر الفائدة وأي زيادة في الإنفاق الاستثماري الحكومي سيؤدي إذا كان كافيا إلى آثار مكرر الاستثمار التي يمكن من تحقيق العمالة الكاملة، ويجب أن نلاحظ أن آثار مكرر الاستثمار الحكومي سوف تتوقف على الطريقة التي يمول بها هذا الاستثمار. وقد افترضنا في بداية هذا الفصل أن هذا الاستثمار يمول عن طريق عجز الميزانية أي استخدام عجز الميزانية كأداة متعمدة للسياسة الحكومية لإزالة

الانكماش والوضع يمكن أن ينعكس لمواجهة التضخم. ويجب على الحكومة أن تحسب أولا مدى عجز الإنفاق الوطني الكلي المتوقع في العام التالي، وذلك للوصول إلى المستوى المطلوب لتحقيق العمالة وهكذا تتبين حجم الفجوة الانكماشية المتوقعة، ومدى الضغط الانكماشي، وبعد هذا يبقى على الحكومة أن تحدث عجزا في الميزانية مساو لهذا الحجم بتخفيض الضرائب على الاستهلاك لا على المدخرات.

وقد ترغب الحكومات في استخدام الميزانية والسياسية النقدية لإلغاء الانكماش أو التضخم. وهذا يعنى أنه ليس من الضروري أن يتحمل فائض الميزانية وحده أمر الهجوم على التضخم. فالحكومة تستطيع إنقاص حجم فائض الميزانية بقدر الناتج التي تتوقع الحصول عليه من أي سياسة نقدية خلال العام التالي والعكس إذا كانت الحكومة تريد مواجهة الانكماش عن طريق العجز في الميزانية.

الفصل العاشر

المالية العامة

درسنا وجها واحدا لسياسة الحكومة الاقتصادية، وهو دور فائض الميزانية وعجزها في منع تقلبات مستوى النشاط الاقتصادي. وسنتناول الآن مشاكل المالية العامة. فما هي العوامل الأساسية التي تحدد حجم وطبيعة الإنفاق الحكومي وكيف يمول هذا الإنفاق؟

يبدأ وزير المالية في العادة عند وضع الميزانية بتقدير الإنفاق الحكومي المقترح، والمبادئ الاقتصادية لا تلعب سوى دور صغير في تحديد حجم الإنفاق الحكومي، وهناك ثلاثة مجالات لمصروفات الحكومة.

الأول: يتفق الجميع على أن الحكومة مسئولة وحدها عن إعداد القوات المسلحة، وتغطية نفقات شئون الدفاع وإن هذا أهم أعمالها ومن المؤسف حقا أن تضطر الحكومات منذ سنة ١٩٣٩ إلى تخصيص جزء كبير من مصروفاتها للشئون العسكرية.

والثاني: إنفاق النقود من أجل ضمان قيام إدارة عادلة وفعالة، وحماية أمن البلاد والقضاء والإدارات العامة، وهذا الإنفاق لا يأخذ حصة كبيرة من الدخل في العادة ولكنه ضروري لضمان استقرار المجتمع.

والثالث: الإنفاق على الغايات الاجتماعية والاقتصادية كالتعليم والملاجئ والخدمات الصحية والتأمينات الاجتماعية إلخ... ومن المسلم به أن هذه الأمور من شأن الحكومة وحدها، لأن التنظيمات الخاصة والأفراد لا يستطيعون القيام بها، وكذلك المشروعات الاقتصادية العامة كالطرق وغيرها وهذه المشاريع لها أهمية كبرى بالنسبة للمجتمع ولكنها لا تدر عائدا يغرى الأفراد على القيام بها ولهذا تعتبر مجالا خاصا من مجالات الإنفاق الحكومي.

ومن هذا نتبين أنه لا يوجد معيار اقتصادي دقيق يمكن بوساطته تحديد كمية الإنفاق الحكومي وطريقة توزيعه، وينفق الاقتصاديون نظريا على أن الإنفاق الحكومي يجب أن يقوم على أساس أن يحقق آخر جنيه منفق على أي نوع من المشروعات نفس المنفعة للمجتمع، فإذا كانت المنفعة التي يحققها آخر جنيه منفق على صناعة الطائرات المقاتله مثلا أقل من منفعة آخر جنيه ينفق على تقديم وجبات مجانية للتلاميذ، فإن تحقيق رفاهية المجتمع تتطلب إعادة تخصيص الإنفاق بحيث يزيد الإنفاق على الوجبات المجانية، ويقل في صناعة الطائرات.

ومن الناحية العملية لا يمكن تطبيق هذه القاعدة، فأولا من المستحيل تقدير المنفعة الاجتماعية التي يولدها إنفاق جنيه إضافي حدى في أي اتجاه.

وثانيا: أنه من المستحيل افتراض أن جميع الحكومات ترغب في اتباع نصائح الاقتصاديين، وتحاول سد حاجات المجتمع كله. والواقع أن أغلب الحكومات تفضل تحقيق مصالح القطاعات sectiona فتضاعف المساعدات الزراعية مثلا لأسباب سياسية محضة.

وعلى أي حال سنفرض أن حجم وطبيعة الإنفاق الحكومي قد تحددا، وعندئذ يصبح في الإمكان تحديد القدر الضروري من الدخل مع السماح لأي عجز أو فائض في الميزانية لكي توضع ميزانية غير تضخمية.

فكيف يمكن الحصول على هذا الدخل عندما لا يكون هناك تضخم؟ يوجد مصدران أساسيان: الضرائب، والاقتراض عن طريق إصدار سندات جديدة طويلة الأجل. والضرائب تشمل الضرائب على الدخل، والضرائب على السلع والضرائب على رأس المال.

وسندرس الاقتراض باختصار، فقد كان الاقتراض في الماضي موضع نقد شديد، أما الآن وبعد اتساع نطاق الاقتراض خلال الحربين العالميتين فقد تحطمت الاعتراضات الأخلاقية والسياسية على الاقتراض الحكومي.

ولقد بينت تجربة الحرب أن الحكومات لا تستطيع تحقيق العمالة الكاملة دون أن يصحب ذلك عجز في الميزانية، والعجز يتطلب الاقتراض الحكومي ولهذا أصبح من المقبول قيام الحكومة بالاقتراض من أجل تحقيق هذه الغاية.

ويتفق أغلب الاقتصاديين على أن نتائج هذه السياسة في المدى القصير ليست خطيرة، ولكنهم يشكون في نتائج الاقتراض الحكومي في المدى البعيد، فإذا تعرضت الحكومة البريطانية أو الأمريكية خلال بقية القرن العشرين لعجز مستمر في الميزانية، فإن مشكلات خطيرة قد تنشأ لتسديد فوائد هذه الديون الإجمالية الضخمة. ولو كان التمويل داخليا لما كان هناك أي عبء حقيقي، فالنقود في هذه الحالة تؤخذ من جيب فرد في المجتمع إلى جيب آخر. وهذا لا يحدث إذا كانت الفوائد ستدفع ذهبا أو عملة أجنبية لبلد آخر. إذ ليس من الممكن في هذه الحالة أن يرتفع مستوى الضرائب لتمويل أقساط فائدة هذه الديون ارتفاعا خطيرا ويتفق الاقتصاديون على وجود هذا الخطر ولكنهم يشيرون إلى مخرجين:

أولا: أنه ليس من المحتم أن يخلق السعي لتحقيق العمالة الكاملة عجزا ضخما ومستمرا في الميزانية والثاني. أنه إذا كان الدخل القومي مستمرا في النمو باعتدال ولكن بإطراد فلن يكون هناك أي سبب لأن يؤدي العجز السنوي الكبير في الميزانية إلى اقتطاع جزء كبير من الدخل القومي لتسديد فوائد الديون، إنما الخطر كل الخطر في أن يظل الدخل القومي ثابتا. وتحقيق العدالة الكاملة هو السبيل لتجنب هذا الثبات.

فالغرض من هذه السياسة هو دفع النظام الاقتصادي باستمرار إلى ذروة العمالة الكاملة لضمان أطراد نمو الدخل القومي.

والمصدر الرئيسي لدخل الحكومة في أي بلد في الظروف العادية هو الضريبة. وأهم هذه الضرائب هي الضريبة على الدخل والضريبة على السلع.

إن الصفة الأساسية لضريبة الدخل هي أنها تقدمية بمعنى أنها تحصل من أصحاب الدخول العادية على جزء أكبر مما تحصل عليه من أصحاب الدخول المنخفضة.. وهذا يتفق مع نظريات العدالة الاجتماعية الحديثة. فالأغنى يتحمل مسئولية أكبر في سد حاجات المجتمع عن طريق تمويل الإنفاق الحكومي.

ولهذه الضريبة التقدمية أثران اقتصاديان: الأول إعادة توزيع الدخل القومي، فالضرائب التي تجبي من الأغنياء تنقل إلى الفقراء إما في شكل مدفوعات نقدية مباشرة، كالإعانات والتأمينات الاجتماعية أو في شكل مدفوعات عينية كالتعليم المجاني والعلاج المجاني... إلخ.

وهناك نتيجتان جديرتان بالملاحظة عن هذه الضرائب التوزيعية. الأولي: أن درجة المساواة في الدخول بعد الضريبة تكون أعلى منها قبلها.

أما مسألة ما إذا كانت هذه المساواة مرغوبة من الناحية الأخلاقية والاقتصادية فموضوع آخر سنتعرض له فيما بعد، والثانية أن نتيجة هذه المساواة هي زيادة الحصة المستهلكة من الدخل القومي، لأن إعادة توزيع الدخل القومي في شكل خدمات عينية للفقراء لن يجعل هناك إمكانية لإدخار أي شيء. أما إذا أخذت شكل منح ومساعدات مالية للفقراء.

فستنفق على السلع الاستهلاكية لأن الفقراء يعيشون عادة على حد الكفاف.

وهذا يفتح مجالا للجدل الاقتصادي حول إمكانية إعادة توزيع الدخل في أوقات الانكماش، لأن هذا معناه زيادة الاستهلاك أي زيادة الإنفاق الاستهلاكي مما يؤدي إلى زيادة الدخل القومي.

ثانيا: للضرائب التقدمية على الدخل أثرها على حوافز العمل والاستثمار ويمكن تحليل أثرها على كمية العمل الذي يقوم به العامل الواحد بنفس الطريقة التي حللنا بها أثر الأجور في الفصل الخامس على ضوء آثار الدخل والإحلال.

ويمكن القول إجمالا أن أثر ضريبة الدخل التقدمية على حافز العمل واضح. فهذه الضريبة لن تحمل العمال الذين يحصلون على أجور ضعيفة على تغيير كمية عملهم. فانخفاض معدل الضريبة يعني أنه لا يوجد الحافز الذي يدفعهم إلى إحلال وقت الفراغ محل الدخل. لأن دخولهم الحقيقية تكون ضعيفة.

أما بالنسبة للعمال الذين يحصلون على أجور مرتفعة فإن الضريبة التقدمية ستكون مرتفعة إلى درجة كبيرة مما يترتب عليه خفض ثمن ساعات الراحة وبالتالي حمل العمال على تغيير كمية العمل. والغالب أن يقللوا من ساعات عملهم. وأثر هذه الضريبة على حوافز العمل لدى المنفذين ذوي الأجور المرتفعة وأصحاب المهن يكون خطيرا، إذ قد يحصل منهم على ما

بين ٥٠٪، ٧٠٪ من دخولهم، ويزداد هذا الأثر حدة على صاحب العمل الذي يقوم بالعمل نفسه لأنه سيدفع في هذه الحالة ضريبة دخل مرتفعة، وفي نفس الوقت ضريبة أرباح بالاختصار فإن ضريبة الدخل التقدمية تؤدي في الغالب إلى أضعاف حافز العمل.

قد يقال إن ارتفاع ضريبة الدخل من شأنه أن يقلل من رغبة الأفراد في أقراض المؤسسات التي تقوم بمشروعات استثمارية جديدة لأنهم سيدفعون ضرائب أعلى على كل قسط يحصلون عليه من الفوائد.. إلخ، وهذا القول موضع شك. فمثلا إذا ارتفعت الضريبة بسبب التسليح أو نتيجة لتضخم هين بسبب زيادة إنفاق الحكومة على التسلح. فمن الصعب إقناع الناس بالاحتفاظ بالنقود الحقيقية لأنها ستفقد قيمتها مع الزمن، ومن ثم فهم يفضلون عليها السندات والأوراق المالية بالرغم من خضوع عوائدها للضريبة، فهي تدر عائدا على أى حال في شكل سعر الفائدة.

هذا بالإضافة إلى أن أصول الشركات صاحبة الأسهم والسندات ترتفع قيمتها النقدية بسبب التضخم وارتفاع الضريبة وهذا يؤدي إلى ارتفاع ثمن الأوراق المالية لأن هناك علاقة وثيقة بين قيمة الأصول المادية للشركة وبين سنداتها ومن ثم يأمل مستثمر هذه الأوراق المالية في الحصول على أرباح رأسمالية لا تخضع لضريبة الدخل. ولا يعنى هذا أن ارتفاع معدلات الضريبة لا يؤثر على طريقة توزيع الناس لمدخراتهم بين النقود

والسندات والأوراق المالية، بل يعنى فقط أن هذا الأثر يكون ضعيفا في الظروف التضخمية.

وفي حالة عدم وجود تضخم فمن غير المتوقع أن ترتفع معدلات الضريبة وحتى إذا ارتفعت فلن يؤثر هذا تأثيرا خطيرا على كمية رأس المال المتاح للصناعات، لأن عدم وجود التضخم معناه عدم وجود نقص في الإدخار. بل ربما كانت هناك زيادة في الإدخار وبالتالي بطالة. ومن ثم فضرائب الدخل والأرباح المرتفعة لا تكون لها آثار خطيرة على الاقتصاد حتى ولو انخفض الإدخار.

ننتقل الآن إلى دراسة طبيعة وآثار الضريبة على السلع وهي في العادة تأخذ شكل ضريبة على المبيعات تفرض على السلعة وقت بيعها، أو شكل رخصة تجدد ما بين فترة وأخرى كرخصة أجهزة الراديو والتليفزيون وسنهتم بضريبة المبيعات وسنتعقب آثار فرض ضريبة مبيعات على سلعة ما.

لعل أول أثر أوضحه هو ضرورة ارتفاع ثمن هذه السلعة ولكن هذه الزيادة ليس من الضرورى أن تساوى قيمة الضريبة نفسها، لأن الأثر الثاني سوف يكون تقليل ناتج السلعة. فعندما ترتفع الضريبة يقلل الناس مشترياتهم من السلعة وبالتالي إلى إنقاص الناتج. وفي هذه الحالة تخرج المؤسسات الأقل كفاءة في الصناعة المنافسة وتظل المؤسسات الأكثر

كفاءة وهي تستطيع الاكتفاء بأثمان ما قبل الضريبة وبالتالى لا ترتفع الأثمان بما يساوى الضريبة كلها.

أما ارتفاع ثمن السلعة المفروضة عليها الضريبة فيتوقف في أي وقت على ظروف الطلب والعرض السائد، ففي الصناعة المتنافسة ترتفع الأثمان قليلا عندما تفرض الضريبة على سلع لها بدائل كثيرة، أي عندما يكون الطلب مرنا من جانب المستهلكين. وترتفع الأثمان قليلا عندما تكون الشركات التي تنتج هذه السلع غير قادرة على إنتاج أي سلع أخرى ومعنى هذا عظم عدم مرونة العرض. وعندما يكون الطلب غير مرن استجابة لتغيرات الثمن، وعندما يكون المنتجون قادرين بسهولة على تغيير استخدامات مصانعهم إذا انخفض الثمن الذي يحصلون عليه فإن الثمن سيرتفع بمقدار حجم الضريبة تقريبا.

ونفس العوامل تحدد ما إذا كانت الضريبة المفروضة ستؤدي إلى تغيير كبير في ناتج السلعة أم لا. فإذا كان كل من الطلب والعرض مرنا بمعنى أن المستهلكين يجدون بدائل كثيرة للسلعة المفروضة فيها الضريبة، وأن منتجي هذه السلعة يمكنهم إنتاج سلع بديلة بسهولة، فإن فرض الضريبة سيؤدي إلى انكماش الناتج انكماشا ضخما. وعندما لا يجد المستهلكون بسهولة سلعا بديلة، وعندما لا يستطيع المنتجون استخدام مصانعهم استخدامات جديدة فإن الناتج سيقل بعض الشئ لأن الطلب والعرض غير مرنين. والحكومة تضع في اعتبارها هذه التغييرات في الناتج عندما تفكير في فرض الضريبة. ففي الأوقات العادية لا ترغب الحكومة في أحداث أي انخفاض

كبير في ناتج أي صناعة لأن هذا معناه تعطل بعض العمال، أما إذا رغبت الحكومة في إيجاد موارد خاصة لاستخدامها في صناعة الدبابات مثلا، فإنها تفرض ضريبة على صناعة السيارات كي تحرر الموارد المنتجة اللازمة لصناعة الدبابات.

ونتائج فرض ضريبة المبيعات في ظل الاحتكار الفردي أو احتكار القلة هي نفس النتائج السابقة فمن المؤكد انخفاض وارتفاع الأثمان.

وآثار ضريبة المبيعات على ثمن وناتج السلعة تحدد معا كمية الدخل المتولد عن هذه الضريبة وهو ما يهم وزير المالية أساسا. ولهذا نستطيع القول بأن الحكومة تستطيع الحصول على قدر من الدخل إذا فرضت الضريبة على السلع ذات الطلب غير المرن، أو العرض غير المرن أو كليهما.

والسؤال التالي هو هل ضرائب الدخل أفضل من ضرائب المبيعات؟ كان الاقتصاديون في الماضي يفضلون ضريبة الدخل. فضريبة الدخل تخفض الدخل الحقيقي ولكنها تترك الأثمان كما هي، أما ضريبة المبيعات فتغير الأثمان وتؤدي إلى ظهور أثر الإحلال، فيعاني المستهلكون من انخفاض الدخل الحقيقي ويتحتم عليهم في نفس الوقت إعادة تنظيم مشترياتهم آخذين في اعتبارهم هيكل الثمن الجديد وهذا معناه خلق أعباء الضريبة غير المباشرة الإضافية. وقد كان هذا الرأى سليما عندما كانت

معدلات الضريبة منخفضة ولكن عندما ارتفعت معدلات الضريبة اتفق الاقتصاديون البريطانيون على أن ضريبة الدخل تخلق نفس الأعباء.

أما الآن فلم يعد الاقتصاديون يفضلون هذه الضريبة على تلك. فمع ارتفاع معدلات الضرائب أصبح لضريبة الدخل أثر سيء على حوافز والاستثمار ومن ثم أصبح من الأفضل زيادة دخل الحكومة عن طريق ضرائب المبيعات هذا بالإضافة إلى أنه من السهل التهرب من ضريبة الدخل ولكن من العسير التهرب من ضريبة المبيعات، كما أن فرض ضريبة المبيعات قد يقلل من الآثار التقدمية لنظام الضرائب، لأنه من الصعب تبين آثار ضريبة المبيعات، ولكن أثر ضريبة الدخل يمكن تبينه بسهولة. والواقع أن لكل من ضريبة الدخل وضريبة المبيعات ميزات خاصة، وأن المزج بينهما يحقق الأثر المطلوب وقد يبدو أن من المرغوب فيه في البلاد المتأخرة تمويل الإنفاق الحكومي عن طريق ضريبة المبيعات وحدها على أن تفرض على الأغنياء والأغنياء فقط، إلا أن هذا مستحيل في البلد غير المتطور حيث يكون نظام جمع الضرائب غير كفء ولهذا تكون ضريبة المبيعات هي السبيل الوحيد للحصول على النقود، وقد يعنى نقص جامعي الضرائب الإكفاء والامناء في البلد المتأخر أن أفضل طريقة هي فرض هذه الضريبة في الموانى على الاستيراد والتصدير.

كلمة أخيرة عن ضرائب رأس المال: فالمعتاد أن هذه الضريبة لا تشكل قسما هاما من دخل البلاد لأنه في وقت التضخم لا يكون لمحاولة الحكومة زيادة الدخل عن طريق فرض ضريبة على مدخرات الناس السابقة

أي معني، لأن المطلوب يكون هو زيادة المدخرات الحالية. ولا معنى للقول بأن ضرائب رأس المال تعتبر علاجا للتضخم، فسبب التضخم هو الإنفاق وأي هجوم على المدخرات السابقة أو الحالية لن يقلل الإنفاق الحالي.

ولكن لضريبة رأس المال معنى في وقت الانكماش لأن الحكومة إذا مولت إنفاقها من المدخرات السابقة (أو الحالية) فإن آثار مكرر الاستثمار لهذا الإنفاق يكون ضخما. غير أنه من المعتاد سياسيا وإداريا تمويل الإنفاق الحكومي في أوقات الانهيار الاقتصادي عن طريق عجز الميزانية.

وضريبة التركات هي الشكل الوحيد المقبول من بين أشكال ضريبة رأس المال إذ ليست لها آثار سيئة على حافز الإدخار عند الناس أثناء حياتهم وإن كان من الجائز أن يشجعهم على التصرف في ثرواتهم عن طريق الهبة، كما أنها لن تؤثر على عادات الإدخار لدى الورثة، وتحقق ضريبة التركات التصاعدية غرضا هاما، فهي بينما لا تؤثر كثيرا على حوافز الإنسان على العمل والإدخار أثناء حياته إلا أنها تساعد على تحقيق العدالة والمساواة عن طريق إعادة توزيع الدخل. وعيب هذه الضريبة انه قد يجعل من العسير على الصناعة أن تعترض نقود المستثمر الخاص، والواقع أن شركات التأمين قد أصبحت في هذه الأيام تقوم بدور الرأسماليين الكبار وخاصة في بريطانيا بعد الحرب. لقد اختفي الرأسمالي المليونير تقريبا من بريطانيا بعد ارتفاع ضريبة التركات، وليس هذا بالأمر السئ ولكن اختفاء الرأسماليين من النوع القديم قد يعنى ضرورة إعادة تنظيم سوق رأس المال لتمكين الناس من اقتراض الصناعات بعد أن أصبح

المدخر الصغير هو مصدر عرض رأس المال. والواقع أن التنظيم الحالى لبورصة الأوراق المالية في لندن ليس الشكل الأمثل الذي يستطيع جذب مدخرات الرجل العامل، ورأس المال الأرامل واليتامي.

الفصل الحادي عشر

التجارة الدولية

اهتممنا حتى الآن بدراسة النظام الاقتصادي المغلق وتجاهلنا موضوع التجارة الدولية. وقد بينا أن مشكلات الاقتصاد المغلق عسيرة الفهم كذلك فإن مشاكل التجارة الدولية أكثر عسرا ربما بسبب غموضها في نظر الرجل العادي، وقد يكون سبب ذلك هو الصعوبات التي يعاني منها الاقتصاد الدولي بعد الحرب. فانعدام التوازن في التجارة بين الولايات المتحدة والدول الأخرى، والتحكم في النقد، وتقييد الاستيراد قد أثار الفوضي وعدم التأكد حول حقيقة طبيعة التجارة الدولية.

ولا توجد نظرية اقتصادية منفصلة خاصة بالتجارة الدولية، ولكن يمكن تفسير جميع معالما على ضوء التفسيرات النظرية التي رسمنا خطوطها العريضة حتى الآن.

وتجرى التجارة بين الدول لأن المستهلكين والمؤسسات وأحيانا الحكومات تتبادل السلع عبر الحدود السياسية لنفس أسباب تبادل السلع في داخل البلد الواحد. ونحن اعتدنا على تقسيم العمل في الداخل ولكننا لا نسلم به في مجال التجارة الدولية. ففي البلد الواحد يهتم الفلاحون،

وصانعو السيارات، وعمال السكك الحديدية بأعمالهم الخاصة فاكتسبوا خبرة ومهارة مكنت الجميع من رفع مستوى المعيشة. كذلك فإن تخصص الدول في ميادين معينة من النشاط من شأنه أن يرفع مستوى المعيشة العالم ككل بالمثل.

وتبدو قيمة التخصص واضحة إذا كانت بعض الدول تتمتع بميزات طبيعية وفنية خاصة، لأن العالم كله سيستفيد إذا استغلت هذه الميزات المطلقة لبعض الدول استغلالا كاملا. وتحقق التجارة الدولية فوائد أخرى إذا كانت هذه المزايا نسبية فقط أي ليست مطلقة. فبريطانيا مثلا تستطيع إنتاج المنتجات الزراعية التي تستوردها بكفاية أكبر من الدول المصدرة ولكن لبريطانيا ميزة أكبر في الصناعة الهندسية، ومن المؤكد أن البريطانيين والدول المصدرة سيستفيد أكثر أذا تخصصت بريطانيا في الصناعة الهندسية وتخصصت الدول الأخرى في إنتاج المنتجات الزراعية، أي سيستفيد الجميع من التقسيم الدولي للعمل.

والتخصص القائم على الميزات النسبية يحدث في داخل البلد الواحد فالموسيقيون المحترفون مثلا يستطيعون بالطبع تعليم أولادهم العزف على البيانو، ولكنهم يفضلون إحضار مدرس لتعليم أبنائهم الموسيقى ليتفرغوا هم لعلمهم لأن هذا أربح لهم. فالدول كالأفراد والعالم ككل يستطيع رفع مستوى المعيشة إذا سمح للتخصص بالتطور على الأسس التى بيناها.

وقد شاعت فكرة التجارة بين الاقتصاديين لأنها تساعد على تحقيق مثل هذا التخصص.

غير أن هذا الرأى قد أصبح موضع شك، وأصبح التشاؤم يسود الناس حول إمكانية تحقيق التجارة الحرة في عالمنا غير المستقر، وكذلك ثارت الشكوك حول الفروض التي وضعناها أساسا للنظرية التي حاولنا تخطيطها هنا.

أولا: هناك شك فيما إذا كان من الممكن العثور على أمثلة كثيرة لدول تتخصص في إنتاج سلع معينة بسبب ميزاتها النسبية لا المطلقة. ودراسة السوق العالمي يبين أن هناك تخصصا بسبب الميزات المطلقة، ولكن من العسير أن يجد المرء مثلا واحدا يقنعه بوجود تخصص على أساس الميزات النسبية.

ثانيا: من المشكوك فيه أن يمتلك بلد ما ميزة طويلة الأجل في إنتاج منتجات معينة. فبريطانيا مثلا كانت متفوقة في صناعة النسيج، ثم جاءت الهند واليابان مثلا فسلباها هذا التفوق. والميزة الوحيدة التي لا يمكن سلبها هي ميزة الجو بالنسبة للمنتجات الزراعية، وميزة امتلاك كمية ضخمة من المعادن.

وقد ازدادت هذه الشكوك بسبب الصعوبات الجمة التي يعاني منها الاقتصاد العالمي منذ سنة ١٩١٤ إلى الآن. وتساءل الناس هل هناك

تجارة حرة حقيقية؟ الواقع أن هناك تجارة حقيقية ولكنها أصبحت تتصف بثلاث صفات مسلم بها.

١- إمكان فرض تعريفه جمركية على السلع المستوردة التي تناقش ناتج صناعة جديدة نامية، كي تمكن الصناعات الجديدة من النمو والعيب الوحيد أنه من الصعب إلغاء هذه التعريفة بعد فرضها.

٢- التعريفة الجمركية مرغوبة إذا استخدمت لحماية نمو الصناعات الضرورية للتسلح.

٣- أن التخطيط الطويل الأجل في الزراعة مستحيل ما لم تحل التعريفة الجمركية دون توقف المنتجات الزراعية الأجنبية الرخيصة، وترفع أثمان المنتجات المحلية، وتمكن الفلاحين من استغلال الأراضي الحدية بربح.

وليست التعريفة الجمركية هي الوسيلة الوحيدة الممكنة، فالمرء لا يستطيع مثلا التكهن بأثر التعريفة على كمية السلع المستوردة، لأن هذا الأثر يتوقف أساسا على ظروف عرض وطلب هذه الواردات ولذلك تلجأ الدولة إلى تحديد الكمية التي يجب استيرادها في مدة معينة، ولا يسمح بتجاوزها بأي حال.

وأخيرا قد تؤدي التعريفة الجمركية إلى زيادة مستوى العمالة. فمثلا تقييد استيراد القمح، يزيد عدد العاملين في إنتاج القمح محليا، وفي هذه الحالة يعاني البلد المصدر نقصا في صادراته، فيلجأ إلى معاملة البلد

المستورد بالمثل، وتبدأ حرب "التعريفة". وحينئذ سيجد العالم كله أن مستوى العمالة قد انخفض عما كان عليه قبل الحرب. وحتى إذا لم ينخفض مستوى العمالة فغنه من المؤكد انخفاض مستوى المعيشة. ورفع التعريفة الجمركية ليس عاجلا لمشكلة البطالة، والعلاج هو إتباع سياسة العمالة التي شرحناها في الفصول السابقة. بالإضافة إلى اتخاذ الخطوات اللازمة لنقل العمال من الصناعة التي أصبحت أقل كفاية بالمقارنة مع الصناعات المماثلة الموجودة في البلاد الأخرى، إلى ميادين أخرى مثمرة.

الفصل الثاني عشر

أسعار العملة الأجنبية

ليس للتجارة الدولية نظرية منفصلة، ولكن مشاكل الاقتصاد العالمى تختلف عن مشاكل الاقتصاد المحلي لأن لكل بلد نظامه البنكي الخاص. ويمكن بيان ذلك من دراسة مشكلات منطقة متخلفة كجنوبي ويلز أثناء الأزمة الاقتصادية عام ١٩٣٠ وما تلاه. ففي هذه الأزمة ازدادت البطالة في هذه المنطقة نتيجة لانهيار الطلب على منتجاتها الأساسية وهي الفحم والحديد والصلب. ولولا إعانات الحكومة المركزية (البريطانية) لما استطاعت هذه المنطقة حتى الاحتفاظ بمستوى المعيشة المنخفض. فإذا فرضنا أن جنوبي ويلز كان بلدا مستقلة لنشأت في هذه الحالة مشكلات أصعب، منها مثلا مواجهة "عجز خطير في الاسترليني". وكان من المحتم أن تبذل دولة (ويلز الجنوبية) جهودا مضاعفة للحصول على الاسترليني بكميات كافية لدفع أثمان المواد الغذائية، وحتى إذا لجأت "حكومة جنوبي ويلز" إلى سياسة التمويل بالعجز فإنها لن تحل المشكلة لأنها ستحتاج إلى العملة الأجنبية لدفع ثمن السلع المستوردة، أي أنه كان من المستحيل حل مشكلة دولة جنوبي ويلز دون مساعدة بريطانيا أي دون قرض بريطاني. والمعروف أنه من السهل إقناع أي حكومة بدفع إعانات البطالة لرعاياها، ولكن من الصعب إقناعها بتقديم القروض للأجانب. فوجود أمم مختلفة

ونظم بنكية ونقدية يخلق مشكلات في التمويل، لا توجد إذا كانت هناك حكومة واحدة، وسلطة نقدية واحدة.

والنتيجة الأولى لوجود عملات مختلفة للدول المختلفة هي وجود ثمن لكل عملية بالنسبة للعملات الأخرى. فالجنية الاسترليني يساوي ٣ دولارات أو ١٢ فرنكا سويسريا، والفرنك السويسري يساوى ١٠٠ فرنك فرنسي.. إلخ. ولهذا تنشأ أسعار العملات الأجنبية وفي هذا الفصل سنفسر ما يحدد سعر العملات الأجنبية، ولماذا تكون الفرنكات السويسرية أعلى ثمنا من الجنيه، الاسترليني في بعض الأوقات عنها في الأوقات الاخرى.

ويتحدد سعر العملة الأجنبية طبقا لقوانين العرض والطلب، فأثمان الفرنكات السويسرية مثلا ترتفع إذا زاد الطلب وقل العرض والعكس.

والطلب على الفرنكات السويسرية هو نفسه عرض العملات الأخرى، أي إن الطلب على عملة ما هو في نفس الوقت عرض العملات الأخرى.

فما هي أسباب الطلب على أي عملة أجنبية ولتكن الجنيهات الاسترلينية؟ أول سبب هو التجارة الدولية. فمثلا قد يرغ الأفراد والمؤسسات في الدول الأخرى في سلع تمتاز بريطانيا في إنتاجها. وسيدفعون ثمنها بعملاتهم، وعرض هذه العملات سيخلق الطلب على الجنيهات الاسترلينية أو قد يرغب الأفراد والمؤسسات البريطانية في شراء

سلع أجنبية بالجنيهات الاسترلينية التي تدفع ثمنا لها في بريطانيا عرض الجنيهات في سوق العملات الأجنبية.

والثاني هو التجارة غير المنظورة أي التبادل الذي يخلق عرض الجنيهات الاسترلينية والطلب عليها والذي يعرف باسم الواردات والصادرات غير المنظورة، والتجارة غير المنظورة تتضح في تبادل الخدمات، كالشحن البحري، والتأمين، وعمليات البنوك. فإذا رغب الأجانب في الإفادة من التسهيلات التي تقدمها شركات التأمين البريطانية مثلا فإن هذه التسهيلات تعتبر صادرات غير منظورة وتعتبر مصدرا من مصادر دخل بريطانيا مثلها مثل تصدير السلع (المنظورة) كالجرارات والمنسوجات كما يخلق الطلب على الاسترليني بسبب عرض العملاء الأجانب لعملاتهم في سوق النقد الأجنبي، والعكس إذا رغب الشعب والمؤسسات البريطانية حتى الإفادة من الخدمات الأجنبية غير المنظورة، ففي هذه الحالة يطرحون الجنيهات الاسترلينية في سوق النقد ثمنا لهذه الخدمات، وهذا يكون عرض الاسترليني.

والثالث: هو قيام أغلب الدول بوساطة الأفراد أو المؤسسات بإقراض الأفراد والمؤسسات في الدول الأخرى. فتعتبر فوائد هذه الديون في هذه الحالة بندا هاما من بنود التجارة غير المنظورة. ففوائد الديون التي لبريطانيا تخلق الطلب على الاسترليني، أما فوائد الديون التي للدول الأجنبية على بريطانيا فتكون عرضا للجنيه الاسترليني في سوق العملة مقابل العملات الأجنبية المطلوبة لسداد هذه الفوائد.

وقد يأخذ الاستثمار الدولي أحد شكلين: استثمار حقيقي كقيام أفراد أو مؤسسات إحدى الدول بإنشاء السكك الحديدية والمصانع والموانئ في بلد آخر. أو استثمار نقدي، بقيام أفراد أو مؤسسات إحدى الدول بشراء الضمانات الطويلة الأجل التي تصدرها دولة أخرى. وفي حالة الاستثمار النقدي يقوم الأجانب بدفع بعض عملاتهم الخاصة للذين يصدرون الضمانات الطويلة الأجل في بريطانيا مثلا، وهذه العملات الأجنبية تمثل الطلب على الاسترليني، أما الاسترليني الذي يدفعه البريطانيون الذين يستوردون الضمانات الأجنبية، فيمثل عرض الاسترليني في سوق النقد.

وقد يأخذ تمويل بريطانيا مثلا للاستثمارات الحقيقية أحد شكلين: الأول: استخدام الاسترليني الذي يقدمه المستثمرون البريطانيون في شراء العملة الأجنبية، واستخدام هذه العملة في شراء المواد الخام واستئجار العمل المحلي في البلد الذي ينفذ فيه مشروع الاستثمار، ومن ثم يكون هناك عرض للاسترليني مقابل العملات الأجنبية المطلوبة والعكس. وثانيا: قيام الدولة المستثمرة كبريطانيا مثلا، بتقديم المعدات المادية ومنح الدول الأخرى قرضا استرلينيا لتدفع منه ثمن هذه السلع المادية ويكون القرض الاسترليني من جانب بريطانيا، والطلب عليه من جانب الدول الأجنبية وفي الغالب يأخذ الاستثمار الحقيقي الشكلين معا.

والرابع: حركات رأس المال الطويلة الأجل التي تنشأ عن هرب رأس المال من بلد إلى آخر. فهرب رأس المال من بريطانيا مثلا سيرفع عرض

الاسترليني، ويؤدي إلى انخفاض قيمته لفترة قصيرة، أما هرب رأس المال إلى انجلترا مثلا فسيؤدي إلى زيادة كبيرة في الطلب على الاسترليني وبالتالي ترتفع قيمته.

ويوجد إلى جانب الاستثمارات الطويلة الأجل في البلاد المتخلفة الأقراض والاقتراض القصير الأجل. فإذا كان سعر الفائدة (في المدى القصير) في بلد أعلى منه في بلد آخر كما كان المال في بلجيكا بعد الحرب، اتجهت البنوك البريطانية التي تملك أرصدة متاحة للأقراض القصير الأجل، إلى تحويل أرصدتها إلى بلجيكا للاستفادة من سعر الفائدة المرتفع.

والخامس: رغبة الأجانب في اختزان الاسترليني مثلا سواء در عليهم فائدة أم لا، لمجرد إحساسهم بأنهم سيحققون مزايا في المستقبل، نتيجة لارتفاع متوقع في قيمة الاسترليني بالنسبة لبعض العملات الأجنبية. والعملات التي تنقل من بلد آخر بحثا عن هذه المزايا تعرف باسم النقود الساخنة، وهي نادرا ما تستقر في مكان لمدة طويلة، ولهذا فإن من شأنها تدعيم واستقرار أي تغيير قصير الأجل في قيمة العملة: فمثلا إذا ظهرت دلائل على ارتفاع قيمة الاسترليني، تتدفق النقود "الساخنة" إلى بريطانيا، وهذا يؤدي في المدى القصير إلى رفع قيمة الاسترليني ومن ثم جذب المزيد من النقود الساخنة فيرتفع الاسترليني أكثر وأكثر وهكذا تغذي العملية نفسها بنفسها.

والسادس: التعامل الحكومي. ويمكن تقسيمه إلى نوعين ١- إنفاق مستقل من قيمة العملة بالنقد الأجنبي، فالإنفاق على إبقاء الجيوش في البلاد الأخرى، والمنح المقدمة إلى الحكومات الأجنبية، كلاهما يمثل عرض عملة البلد المنفقة. وطلبا على عملة البلد الذي ينفق عليه ٢- الإنفاق الحكومي المتعمد الذي يهدف إلى التأثير في قيمة عملة البلد بالنقد الأجنبي. فمثلا إذا رأت بريطانيا أن سعر الجنيه الاسترليني مرتفع بصفة مؤقتة فإن الحكومة البريطانية قد تقرر (بوساطة بنك انجلترا) خفض سعر الصرف، وتفعل ذلك عن طريق شراء كميات من النقد الأجنبي أي تزيد عرض الجنيهات الاسترلينية فينخفض ثمنه، وفي إمكانها بالطبع إنفاق هذه النقود الأجنبية عندما ينخفض سعر الجنيه الاسترليني فيزيد الطلب على الاسترليني ويرتفع ثمنه وبهذا الأسلوب تبقى قيمة الجنيه أكثر نباتا مما لو تركت الأمور لتصرفات السوق.

فما هي القوى الاقتصادية التي تؤثر في حجم العرض والطلب (على العملة) ومن ثم يحدد القيمة الفعلية للعملة بالنقد الأجنبي؟

سندرس أولا العوامل التي تؤثر في طلب وعرض العملة أثناء عملية التجارة العادية المنظورة وغير المنظورة. فهذه التجارة لا تتأثر كثيرا بالظواهر القصيرة الأجل مثل حركة النقود الساخنة. وطلب وعرض العملة الناشئين عن هذه التجارة، ومن ثم سعر الصرف يتوقف في النهاية على نفقات الإنتاج في البلاد المختلفة، فإذا كانت نفقات الإنتاج في بلد ما مرتفعة يقل الطلب على صادراتها المنظورة وغير المنظورة، وفي نفس الوقت يرغب

سكانها في شراء المنتجات الأجنبية الأرخص بسبب انخفاض نفقات إنتاجها. ومن ثم ينخفض الطلب على عملية البلد المرتفعة النفقات قيمة العملة إلى تساوى أثمان صادرات هذه البلد بأثمان منتجات البلاد الأخرى.

ولهذا وضع الاقتصاديون نظرية تعادل القوة الشرائية التي تفسر العلاقة الأساسية لسعر الصرف ومستوى الأنفاق في البلاد المختلفة وتبين هذه النظرية أنه في المدى البعيد، وإذا تجاهلنا حركات رأس المال القصيرة الأجل، يتوقف سعر الصرف العادى لعملتين على المستوى العام للثمن في البلدين ولهذه النظرية صفتان، الأولى تعلقها فقط بأسعار الصرف التي تنشأ خلال تبادل السلع والخدمات. والأخرى أنها تقدم أفضل تفسير لأسعار الصرف عندما يخضع القسم الأكبر من صادرات البلد للتجارة الدولية الحرة. وقد ظلت هذه النظرية سائدة لعدة أجيال لأنها شكل أفضل تفسير لأسعار الصرف عندما يخضع القسم الأكبر من صادرات البلد للتجارة الدولية الحرة. وقد ظلت هذه النظرية سائدة لعدة أجيال لأنها تشكل أفضل وأعم تفسير لطريقة تأثير التجارة المنظورة وغير المنظورة في طلب وعرض العملات، ومن ثم قيمتها.

فإذا انتقلنا إلى الاستثمار الطويل الأجل نجد أنه يتوقف أساسا على معدلات العائد المتوقع. فرجل الأعمال الذي يرغب في بناء مصنع جديد لا يقدر فقط معدل العائد الذي يحصل عليه في بلده. بل معدلات العائد الذي يمكنه الحصول عليه في أي مكان آخر من العالم وربما كانت الرغبة في

الحصول على العائد الأعلى في الاستثمارات في الدول الجديدة، هي سبب الاستثمار الدولي الطويل الأجل.

أما سعر الفائدة فيلعب دورا أساسيا في خلق حركات رأس المال قصيرة الأجل، وهذا يجرنا إلى الحديث عن أهمية (سعر البنك bank rate والاقتصاديون الآن يقللون من أهمية سعر البنك، أما في الماضي حين كانت السيادة "لغطاء الذهب" فقد كان رفع سعر البنك، يلعب دورا حيويا في جذب الأرصدة قصيرة الأجل إلى البلد التي تفقد ذهبها بسبب عجز ميزان المدفوعات. فرفع سعر الفائدة (قصيرة الأجل) يجذب بسرعة وكفاية القروض قصيرة الأجل إلى هذه البلد، مما يتيح لها فترة للراحة تستطيع خلالها إيجاد حل أكثر دواما. ولكن هذه الطريقة لم تعد شائعة، ولكن نظرا لأن العالم يبتعد الآن عن حالة التخلخل فلربما اتسع المجال لاستخدام أسعار الفائدة قصيرة الأجل كوسيلة للتحكم في هرب الاعتمادات.

رأينا أن السبب الأساسي لحركة النقود الساخنة هو توقع انخفاض قيمة عملات معينة، والناس والبنوك تحول أرصدتها من العملة السهلة إلى العملة الصعبة لاحتمال انخفاض قيمة الأولى. ويوصف هؤلاء بالمضاربين، لأنهم يقامرون على أساس اعتقادهم بأن انخفاض قيمة العلة السهلة أكثر جوازا. ويتطور الضغط على العملة المتوقع انخفاض قيمتها ليس فقط بسبب حركات النقود الساخنة المشتركة في المضاربة بل من الممكن أن يأتي كذلك من امتناع التجار الأجانب عن القيام بعمليات الشراء العادية للعملة بسبب توقعهم انخفاض قيمتها، ويدعم هذا الاتجاه تحمس التجار

الوطنيين لتسديد ديونهم للتجار الأجانب بأسرع ما يمكن لخوفهم هم الآخرين من انخفاض قيمة عملة بلادهم. فالإسراع بالدفع أو الإبطاء يشكل مصدرا هاما لغير سعر الصرف لأنه سيقلل الطلب على العملة المشكوك فيها ويزيد عرضها، فيعجل بانخفاض ثمنها، بل ويحتم هذا الانخفاض إذا قلت الثقة فيها إلى درجة خطيرة، وينشأ سوق forward exchange market ومعناه أن معاملات النقد الأجنبي التي تصنع في الأحوال العادية نادرا ما تؤدي إلى حركة تخزين النقود. والعملية بسيطة، لنفرض أن تاجرا بريطانيا وافق على شراء سلع قيمتها ١٠٠٠ دولار من أمريكا في الثلاثة أشهر القادمة. فإذا كان غير راغب في المقامرة على بقاء سعر الاسترليني مناسبا، فإنه يستطيع سؤال البنك أن يبيعه الدولارات الضرورية لتسديد ثمن هذه السلع في حينه، أي يشترى الدولارات مقدما ولكن البنك كذلك لا يقامر فالمقامرة ممنوعة ولهذا يغطى نفسه فيشترى الدولارات الحاضرة ويستثمرها في ضمانات قصيرة الأجل في نيويورك حتى تسلم بعد الثلاثة أشهر إلى المستورد البريطاني، أو المصدر الأمريكي مباشرة، وبهذا يغطي كل من المستورد والبنك موقفهما ضد أية خسارة.

والتمويل بهذه الطريقة شكل حقيقي من أشكال الاستثمار قصير الأجل. فالبنك الانجليزى الذي يغطى نفسه باختزان الدولارات في نيويورك ليدفعها فيما بعد إلى عميله، يستثمر أرصدة قصيرة الأجل.

ومعنى هذا أن ثمن شراء العملات مقدما يتوقف على سعر الفائدة في المدى القصير في البلاد المعنية. فإذا كان سعر الفائدة مرتفعا في نيويورك

أكثر من لندن، فإن العميل الذي يطلب من بنكه شراء الدولارات لحسابه يتيح للبنك فرصة استثمار ثمن هذه الدولارات في نيويورك والإفادة من سعر الفائدة المرتفع ولهذا يشرك البنك عميله في هذه الأرباح ببيعه هذه الدولارات بثمن أقل مما اشتراه به البنك في السوق الحاضرة. أما إذا كان سعر الفائدة في لندن أعلى منه في نيويورك فإن البنك سيحرم من الفائدة المرتفعة في لندن وبالتالى ينبغى على العميل تعويض البنك.

والواقع أن البنوك المركزية في العالم هي التي تملك أهم مختزنات العملة الأجنبية للمضاربة فالمؤسسات والأفراد والبنوك التجارية تفضل ألا تحتفظ بالعملات الأجنبية حتى تغطى نفسها.

وهذا يوصلنا إلى النقطة الأخيرة، وهي ما الذي يحدد طلب وعرض الحكومات للعملات المختلفة؟ أولا: ينشأ الطلب والعرض لأن الحكومات ترغب في الإبقاء على قيمة عملتها بالنقد الأجنبي في مستوى ثابت ونستطيع تبين الطريقة التى تعمل بها هذه السياسة من دراسة هيئة (موازنة حسابات الصرف) exchange equalization account في بريطانيا، أسست سنة ١٩٣٢ بعد نبذ فكرة غطاء (الذهب)، وغرض هذه الهيئة هو إلغاء التقلبات في أسعار الصرف التي تنتج عن عوامل اقتصادية الأجل، أو عوامل موسمية، أو بسبب ظروف اقتصادية وسياسية. وقد قامت الهيئة بتنفيذ أهدافها وهي منع الاختلافات قصيرة الأجل بين المنصرف والدخل، وحركة النقود الساخنة من التأثير في ميزان المدفوعات.

وباختصار عندما تزيد الصادرات مؤقتا على الواردات، أو عندما تكون هناك حركة لرأس المال داخل البلد، فإن سعر الصرف يميل إلى الارتفاع، ويزيد الطلب على الجنيه عن العرض، ومن ثم تشترى الهيئة بعض العملات الأجنبية أو الذهب التي تسبب في ارتفاع قيمة الجنيه في سوق النقد.

فإذا اشترت الهيئة كميات كافية من الذهب والنقد الأجنبي فإنها تستطيع إعادة السعر إلى مستواه القديم، فالهيئة تزيد عرض الجنيهات في سوق النقد الأجنبي ومن ثم تزيد الهيئة مخزون الذهب والنقد الأجنبي بحيث يمكنها استخدامه فيما بعد لمنع أي انخفاض في سعر الاسترليني.

أما إذا زادت الواردات على الصادرات وازداد خروج النقود الساخنة، فإن عرض الجنيهات سيزيد الطلب عليها، فتتدخل الهيئة وتشترى الجنيهات بمخزوناتها من الذهب والنقد، وهكذا تمنع انخفاض سعر الصرف.

وتنشأ مشكلات خطيرة إذا حاولت الهيئة الاحتفاظ بسعر الجنيه في وجه عدم توازن أساسي في ميزان المدفوعات. لأن الهيئة إذا حاولت منع انخفاض سعر الصرف في هذه الحالة فإنها ستفقد احتياطاتها من الذهب والنقد بالتدريج حتى يتلاشى نهائيا. وإذا حاولت منعه من الارتفاع فإنها ستستمر في شراء كل الذهب والنقد المتاحين لها، فيتراكم احتياطي

الذهب، وليس في هذه العملية حرج إلا في مشكلة كيف يمنع احتياطي الذهب من التأثير على السياسة النقدية الداخلية؟

وتنشأ مشكلات خطيرة إذا حاولت الهيئة الاحتفاظ بسعر الجنيه في للاحتفاظ بالجيوش في الخارج، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على عملة البلاد التي توجد بها هذه الجيوش، وقد اتجهت الحكومات الغربية إلى إنفاق النقود من أجل تخفيف وطأة الفقر والبؤس في المناطق المتخلفة من العالم.

وهذا يخلق بالطبع طلبا على عملات هذه المناطق ولا تعتبر البلاد المتخلفة ميدانا طيبا للاستثمار، لأن الفقر يعنى انخفاض عوائد الاستثمار انخفاضا شديدا، بالإضافة إلى عدم الاستقرار السياسي، مع أن حاجتها إلى الاستثمارات الملحة، واتجاه الحكومات إلى الاستثمار في هذه المناطق بدوافع أخرى غير دوافع النشاط المالي الممض.

وتقدم بريطانيا وأمريكا المساعدات والمنح لدول جنوب شرقي آسيا غير الشيوعية، المنضمة إلى مشروع مارشال، وهذه المساعدات قد تصبح نموذجا للمستقبل. والإنفاق الحكومي في النصف الآخر من هذا القرن يتصف في سوق العملة الأجنبية بتقديم العون إلى الدول المتخلفة، ويمكن جمع وتنظيم بعض هذه المساعدات بوساطة بنك الإنشاء والتعمير الذي أنشئ في نهاية الحرب للقيام بهذه المهمة بالذات. وهذه المساعدات تضاعف عرض الجنيهات والدولارات في أسواق النقد الأجنبي في العالم كله، مقابل عملات المناطق المتأخرة.

الفصل الثالث عشر

ميزان المدفوعات

بينما كيف يتحدد عرض وطلب أي عملة، ومن ثم ثمنها. ولكن الحكومة تعرف أسباب أي تغير في قيمة عملتها، وكيف تعالج أو حتى تتكهن بتغير سعرها، ينبغي أن تعرف الكمية المعروضة والمطلوبة من عملتها وميزان المدفوعات هو الطريقة المعتادة لتبين الموقف المالي الدولي لأي بلد ويعكس ميزان المدفوعات كل ما تكسبه الحكومة، وما تدفعه إلى باقي العالم خلال فترة معينة، هي في العادة سنة.

وسنفرض أن العالم مكون من بلدين اثنين فقط، انجلترا وأمريكا. والبنود الموجودة في ميزان المدفوعات هي أولا: واردات وصادرات السلع والخدمات المنظورة وغير المنظورة، وتمثل قيمة الصادرات الدخل، وتبين قيمة العملة الأجنبية (دولارات مقدرة بالاسترليني) التى حصلت عليها بريطانيا مقابل صادراتها المنظورة وغير المنظورة خلال السنة. ومقابل هذه المدفوعات التى حصلت عليها بريطانيا توجد المدفوعات البريطانية مقابل الواردات المنظورة وغير المنظورة، في الإيرادات والمدفوعات يكون "ميزان التجارة". وفي الغالب تفوق مدفوعات بريطانيا إيراداتها وبهذا يكون هناك

عجز في ميزانها التجاري. والعجز في ميزان بريطانيا التجاري يقابله فائض مساو له في ميزان أمريكا التجاري.

ولكي يتحول الميزان التجارى إلى ميزان المدفوعات يجب أن تضاف إليه جميع المعاملات البريطانية بالنقد الأجنبي. وهذه المعاملات تمثل حركة رأس المال وأهمها الاستثمار قصير الأجل وطويله. فعندما تقرض بريطانيا الأجانب عن طريق شراء الاستثمارات الأجنبية طويلة الأجل أو قصيرة الأجل تدخل هذه النقود في باب المنصرف في ميزان "المدفوعات، وبالمثل فإن أي نقود يقرضها الأجانب لبريطانيا بعض الدخول إذا رغب الناس في "اكتناز الاسترليني، وتتحمل بعض المدفوعات إذا فضل الناس اختزان الدولارات. فإذا أضيفت الدخول التجارية إلى الدخول الرأسمالية، وإذا أضيفت الدخول التجارية إلى الدخول الرأسمالية، وإذا أضيف المدفوعات التجارية إلى المدفوعات الرأسمالية تكون لدينا ميزان المدفوعات، فإذا زادت المدفوعات على الدخول كان هناك عجز في ميزان المدفوعات وإذا زادت الدخول على المدفوعات قيل أن ميزان المدفوعات قد حقق فائضاً. وأي عجز في ميزان المدفوعات البريطاني يقابله فائض في ميزان المدفوعات الأمريكي والعكس والواقع أنه لا توجد دولة تعاني عجزا في ميزان مدفوعاتها دون أن تكون دائنة لبعض الدول الأخرى. ويجب أن يكون ميزان المدفوعات متوازنا، فكيف نقول أن هناك عجز أو فائض في ميزان مدفوعات بريطانيا الجواب، أنه بينما يمكن موازنة ميزان المدفوعات، فإن طريقة تخفيف هذا التوازن تختلف، وهي أشد صعوبة عندما يكون هناك عجز كبير.

نفرض أن بريطانيا تعاني عجزا في ميزان المدفوعات (هو فجوة الدولار) وهذا معناه أن الولايات المتحدة قد حققت فائضا مساويا لعجز بريطانيا تماما. وميزان المدفوعات البريطاني يجب أن يتوازن بطريقة أو أخرى وكذلك ميزان المدفوعات الأمريكي. وميزان المدفوعات البريطاني يمكن موازنته أي بسد فجوة الدولار بإحدى الوسائل الآتية: ١- بيع الذهب البريطاني واحتياطات بريطانيا من العملات الأجنبية، ٢- الحصول على قرض أو منحة من الولايات المتحدة بالدولارات. ٣- التحكم في النقد لتخفيض المشتريات البريطانية بالعملات الأجنبية. وإذا لم تكف هذه الوسائل منفردة أو مجتمعة فالبديل هو أما تخفيض قيمة العملة أما الانكماش.

ولا ترغب الحكومات في الغالب في تخفيض قيمة نقدها. ولهذا فأول رد فعل لظهور عجز في ميزان المدفوعات هو بيع الذهب والعملات الأجنبية، وهذه العملية لا يمكن استمرارها وإلا انخفض احتياطي النقد انخفاضا خطيرا. ومن ثم ينبغي استخدام وسائل أخرى لسد فجوة الدولار، وأبسطها هو زيادة كمية الدولارات لدى بريطانيا عن طريق إقناع أمريكا بمنحها قرضا أو منحة. ومثل هذا القرض لا يعتبر حلا طويل الأجل، ولكنه مجرد وسيلة مؤقتة لتخفيف مشكلة النقد الأجنبي إلى أن توضع الحلول الجذرية كتشجيع دافع التصدير.

وإذا لم تقرض الدول الأخرى بريطانيا فإن الحل المحتمل هو التحكم في النقد، والتحكم الصارم في النقد الأجنبي الذي يمكن إنفاقه على

الواردات، ويجب أن يشمل هذا التحكم لجميع المعاملات، وقد اتبعت هذه السياسة في بريطانيا عندما اندلعت الحرب عام ١٩٣٩، ومنذ سنة ١٩٤٥ كطريقة أساسية لمنع ظهور أي عجز كبير في الدولارات، وقد شمل التحكم كذلك حركات رأس المال كسلاح فعال في منع التغيرات الكبيرة والمفاجئة في سعر صرف الجنيه الاسترليني، وفي حجم أي عجز في ميزان المدفوعات.

وهذه الوسائل الثلاث هي التي تستخدم في أي محاولة لتثبيت قيمة أية عملة، وصيانة العمالة الكاملة. وكان الحل التقليدي لعجز ميزان المدفوعات، والذي اتبع منذ أزمة ١٩٣٩ وبعدها هو رفع سعر الفائدة، ويترتب على ذلك انتقال الأرصدة القصيرة الأجل من البلاد الأخرى، وبذلك يتاح للبلد فترة راحة مؤقتة. أما المدى البعيد فإن ارتفاع سعر الفائدة من شأنه أن يؤدي (في الداخل) إلى خفض الاستثمار، ومستوى الدخل، والثمن، وبالتالى تخفيض الواردات. فإذا انخفضت أسعار سلع التصدير بدرجة كافية ازدادت الصادرات، وقد أصبحت صلاحية هذه السياسة موضع تساؤل.

فهذه السياسة تعني في المقام الأول نبذ العمالة الكاملة، والعمالة الكاملة الآن أكثر أهمية من الاحتفاظ بسعر الصرف الذي لا يعدو أن يكون مجرد مسألة كرامة وطنية. وثانيا: أنه من غير المحتمل التغلب على عجز خطير في ميزان المدفوعات بدون خفض مستوى الأجور ورفع سعر الفائدة عن عمد. ونتيجة لمحاولة تخفيض الأجور في الحلقة الثالثة من هذا

القرن، تحول الرأى العام البريطاني من محاولة علاج عجز ميزان المدفوعات بالانكماش، إلى محاولة علاجه بتخفيض سعر العملة.

فإذا عجزت بريطانيا مثلا عن سد فجوة الدولار بالاقتراض أو التحكم في النقد، وكانت في نفس الوقت لا ترغب في خلق مشكلات الانكماش والبطالة، لم يكن أمامها سوى حل واحد فقط هو خفض قيمة الجنيه الاسترليني.

ونتائج تخفيض سعر العملة هي أولا: جعل حركات رأس المال أكثر ملاءمة، لأن النقود "الساخنة" ستعود مرة ثانية إلى البلد الذي خفض سعر عملته، وهذا يدعم قيمة العملة، وثانيا: تأثير تخفيض سعر العملة في حجم صادرات وواردات البلد، ومن ثم تحسين مركزها التجاري لأن تخفيض سعر عملة البلد سيجعل ثمن الصادرات ينخفض فيزداد إقبال الأجانب عليها، بينما ترتفع أثمان الواردات الأجنبية فيقل الإقبال على الاستيراد. ومن ثم فخفض قيمة العملة يزيد الدخول الاسترلينية الكلية للمصدرين البريطانيين، ويقلل الكمية الكلية التي تنفقها بريطانيا من الاسترليني على وارداتها وهذا من شأنه تحسين ميزان المدفوعات.

وليس من الضروري أن يكون هذان الطلبان مرنين بمعنى الكلمة، لكي يتحسن وضع ميزان المدفوعات بتخفيض سعر العملة. فحتى إذا كان الطلب الأمريكي على السلع البريطانية غير مرن إلى حد انخفاض كمية الدولارات الإجمالية "المنفقة فإن الكمية الإجمالية من الاسترليني المتحصلة

في بريطانيا لا تنخفض. فمثلا إذا انخفض سعر الجنيه من -١- جنيه إلى ٤ دولارات إلى ١-٣ دولارات واستتبع ذلك انخفاض الإنفاق الأمريكي على السلع البريطانية من ٨ ملايين دولار إلى ٦ ملايين دولار، فإن دخول بريطانيا الإجمالية من الاسترليني ستظل كما هي ٢ مليون جنيه. وهذا لا يحدث إلا إذا ظلت كمية الصادرات ثابتة بعد تخفيض سعر العملة، وهذا مستحيل لأن حجم الصادرات البريطانية سيكبر. ومن ثم يتحسن وضع ميزان المدفوعات حتى إذا كان الطلب البريطاني على الواردات غير مرن كما أن الارتفاع في أثمانها سيؤدي إلى مزيد من الإنفاق بالعملة الاسترلينية عليها. وهذا الأمر يمكن حدوثه بشرط أن تفوق الزيادة في الدخول الاسترلينية من الصادرات الزيادة في الإنفاق الاسترلينى على الواردات، ويمكننا أن نستخلص كذلك أنه حتى إذا الطلب الأجنبي على الصادرات البريطانية، والطلب البريطاني على السلع الأجنبية غير مرنين ، فإن الأمر سواء. ولكن إذا كانا غير مرنين إلى حد كبير فإن خفض قيمة العملة سوف يؤدي إلى زيادة وضع ميزان المدفوعات سوءا، إذ يزيد الإنفاق الاسترليني على الواردات على الدخول التي تحصل عليها بريطانيا من صادراتها.

صحيح أن تخفيض العملة يؤدي إلى تحسين وضع ميزان المدفوعات إذا كان الطلب مرنا، ولكن هذا لا يعتبر حلا نهائيا لمشاكل البلد الذي خفض قيمة عملته، لأن زيادة الصادرات لا تتحقق إلا بزيادة إنتاجية البلد أو بزيادة حجم الفائض في الميزانية لتخفيض الإنفاق الإجمالي في بريطانيا وبذلك تتجه الموارد المنتجة التي يمكن استخدامها إلى ناحية الزيادة في

حجم صادراتها. وفي بلد كبريطانيا تتوقف الأثمان التي يدفعها العمال، إلى حد كبير، على أثمان الاستيراد ومن ثم فإن تخفيض سعر العملة لن يرفع فقط أثمان الواردات بل سيرفع نفقات المعيشة بالنسبة للعمال كذلك. ونتيجة لذلك يزداد الضغط من أجل زيادة الأجور فترتفع أثمان الصادرات أكثر فأكثر فيقل حجمها. فإذا كانت هناك عملة كاملة في البلد يكون هناك خطر من أن يؤدي خفض قيمة العملة إلى إلغاء النتائج المتوقعة لهذا الخفض.

فهل معنى هذا أن أتباع سياسة العمالة الكاملة يؤدي دائما إلى ظهور عجز في ميزان المدفوعات؟ وإذا كان الأمر كذلك هل يعتبر تخفيض سعر العملة هو العلاج الوحيد؟ تعاني أي بلد تتبع سياسة العمالة الكاملة في عالم تحافظ فيه كل بلد على أتاع سياسة مستقلة، من صعوبتين أساسيتين. الأولى أن مكرر الاستثمار لن يعمل بنفس الأسلوب الي بيناه في الفصل التاسع، لأننا رأينا أن حجم مكرر الاستثمار يتوقف على الحصلة التي يدخرها الناس من دخولهم. ولكن التجارة الأجنبية ستعمل على إنقاص حجم مكرر الاستثمار في داخل أي بلد لأن مكرر الإنفاق الاستهلاكي على الواردات ستشعر به البلد الذي يصدر هذه السلع لا البلد المنهمك في الإنفاق على الأشغال العامة محاولا رفع العمالة.

ولهذا يتعرض البلد الوحيد الذي يسعى لتحقيق العمالة الكاملة، بينما تعاني الدول الأخرى من الفقر، لمشكلات صعبة.

والصعوبة الأخرى التي تواجه البلد الذي يحاول الاحتفاظ بالعمالة الكاملة في عالم يسوده الفقر، هي أن هذا البلد سيحتاج إلى زيادة وارداته من الدول الأخرى، وهو يدفع ثمن هذه الواردات بصادراته، والدول الفقيرة لا تستطيع استيراد كل ما تحتاج إليه، ومن ثم يظهر عجز في ميزان مدفوعاته.

ميزان المدفوعات. لأن ذلك من شأنه تحسين وضع ميزان المدفوعات غير أن هذا علاج يائس لأن خفض سعر العملة يؤدي إلى رفع الأجور ونفقات الإنتاج وارتفاع ثمن صادرات البلد ومن ثم إلغاء الفوائد التي يحققها هذا التخفيض. علاوة على إتهام هذا البلد بمحاولة تصدير البطالة، ومن ثم تلجأ الدول الأخرى إلى تخفيض قيمة عملتها، وربما فرض القيود الجمركية على وارداتها من هذه البلد. وقد أنشئ صندوق النقد الدولي لمنع أتباع مثل هذه السياسة، وقد تعهد الأعضاء بالامتناع عن المنافسة في تخفيض سعر العملة، ويحتفظ البنك الدولى بكميات ضخمة من العملات المختلفة، فإذا تعرض الأعضاء لعجز في ميزان المدفوعات لجئوا إلى الاقتراض من الصندوق بدلا من تخفيض قيمة عملتها وبذلك يتهيأ لهم فرصة للراحة يحاولون فيها حل مشكلاتهم دون الإلتجاء إلى تخفيض قيمة العملة.

وقد ازدادا في هذه الأيام التساؤل حول ما إذا كانت سهولة الاسترليني وصعوبة الدولار الدائمين تعكسان وجود عدم توازن أساسي في الاقتصاد الدولي. وقد ولى الزمن الذي ظلت فيه دول أوروبا الغربية تقيم

اقتصادها على تصدير السلع المصنوعة من مواد خام مستوردة رخيصة الأثمان. لقد تحولت التجارة في غير صالح أوروبا الغربية بحيث لم يعد في مقدورها الحصول على نفس كمية الواردات، مقابل الكمية المعينة من الصادرات.

ولا يعني هذا بالطبع أن التغيرات طويلة الأجل وحدها هي المهمة، فالتغيرات القصيرة الأجل لا تقل أهمية. فمثلا عقب اندلاع حرب كوريا ارتفعت أثمان المواد الخام التي تستوردها بريطانيا، ولكن ثمن سلعها التامة لم ترتفع بنفس الدرجة، فتدهور التجارة البريطانية وبعد عام ١٩٥١ انخفضت أثمان الواردات أكثر من انخفاض أثمان الصادرات —فتحسن مركزها التجاري.

وأخيرا نلاحظ أن الفائض الذي يحققه ميزان المدفوعات البريطاني مثلا مع إحدى الدول لا يساعدها على تسديد ديونها لبلد ثالث، ما دام من الصعب تحويل عملة بلد إلى عملة بلد آخر ولهذا أشيع وبخاصة بعد الحرب أن التجارة المتعددة الأطراف صعبة، ولذلك عملت التجارة الثنائية. من أجل هذا انتشرت الدعوة إلى تسهيل عملية تحويل عملة إحدى البلاد إلى عملات البلاد الأخرى وأصبحت هدفا بالغ الأهمية. وعندما تصبح هذه العملية سهلة ستحتل التجارة المتعددة الأطراف مكانها من جديد لصالح جميع الأطراف.

الفصل الرابع عشر

السياسة الاقتصادية

سنبين في هذا الفصل نوع السياسات الاقتصادية التي يوصى بها علماء الاقتصاد في أيامنا هذه، وإلى أي حد يمكن تبريرها على أسس علمية صادقة. وسنتعرض قبل كل شئ إلى المعيار الذي يستخدمه الاقتصاديون للحكم على هذه السياسة أو تلك بأنها حسنة أو سيئة. وهذا المعيار بسيط. فالاقتصاديون يعتبرون عادة أن السياسة الحسنة هي التي تساعد على زيادة رفاهية المجتمع الاقتصادية وأن أفضل سياسة اقتصادية هي التي تحقق رفاهية المجتمع الاقتصادية وأن أفضل سياسة اقتصادية هي التي تحقق رفاهية المجتمع إلى الحد الأقصى، ولهذا يوصون الحكومات باستخدام الموارد المتاحة "استخداما يضمن استخلاص أقصى المزايا الممكنة لإشباع المجتمع إلى أقصى حد.

غير أن هناك حدا مفروضا على تحقيق هذا الهدف، وسنبين هذا الحد كلما تقدمنا في البحث، ولنبدأ بمناقشة يمكن حلها على أساس هذا الاقتراض وهو أن الحكومة ترغب في زيادة رفاهية المجتمع إلى أقصي حد. ونحن نعلم أن الدخل يعاد توزيعه ما بين حين وآخر عن طريق الضريبة التصاعدية أولا لأن هذا أمر مرغوب فيه لتحقيق الرفاهية وثانيا بسبب

الحاجة إلى القضاء على الثراء الفاحش والفقر المدقع الذي يخلق التمايز الطبقي.

فكيف يبرهن الاقتصاديون على أن هذا التوزيع هو أفضل توزيع للدخل قد يرى بعضهم بإخلاص أن مساواة توزيع الدخل ليست أمرا حسنا ولا سيئا، وبعضهم الآخر يرفضون إصدار حكم نهائي على هذه المشكلة لأنهم يؤمنون بضرورة تحرر الاقتصاد من الأحكام المطلقة. ونحن لا نتفق معهم في هذا لأنه من الممكن أن يقول المرء شيئا عن أفضل توزيع للدخل دون أن يتهم بأي تحيز علمي، وسنقيم تحليلنا على ثلاثة فروض. الأول والثاني حقيقتان والثالث حكم تقديري.

الأول: أنه إذا ظلت الأثمان ثابتة وازداد دخل الفرد جنيها واحدا ازدادت قدرته على إشباع حاجاته، فإذا زاد دخله جنيها آخر ازدادت قدرته على إشباع حاجته ولكن بدرجة أقل من الجنيه الأول وهكذا أي أن هناك ما يسمى بقانون تناقص الإشباع الحدى من الدخل، وبقدر ما يكون المرء غنيا بقدر ما تقل قدرة أي زيادة إضافية في دخله على إشباع حاجاته.

والثاني: إن جميع الناس متشابهون تماما، ولكن ستتعرض من أجل التحليل الدقيق أنهم متباينون لا في أذواقهم بل في قدرتهم على التمتع بالدخل. ومعنى هذا أنه إذا أخذنا جنيها من الرجل الأغنى وأعطيناه إلى الرجل الأفقر ازداد الإشباع الكلي للبلد، لأن مبدأ تناقص الإشباع الحدى

يعنى أن قيمة الجنيه الحدي عند الرجل الأغنى أقل من قيمته عند الرجل الأفقر، ومن ثم يجب أن تستمر عملية إعادة توزيع الدخل حتى تتساوى جميع الدخول. فإذا افترضنا أن الناس متمايزون كانت النتيجة هي أن أشباع المجتمع إلى الحد الأقصى لا يتحقق إلا إذا تساوت الدخول.

فإذا عدنا إلى فرضنا الأصلي وهو أن جميع الناس متشابهون إلى حد كبير جدا، تكون مساواة الدخول قريبة من التوزيع الأفضل، لأن الدولة إذا أرادت تحقيق الرفاهية إلى حدها الأقصى وجب أن تنوع الدخول ولكن في نطاق ضيق للغاية. وهذه النتيجة لا تتوقف على الفرض الثاني (أو الحقيقة الثانية) وهي أن جميع الناس متشابهون عقليا في مقدرتهم على التمتع بالدخل مثلما هم متشابهون جسمانيا، بل تتوقف أيضا على حكم تقديري (وهو الفرض الثالث) وهو إذا كان جميع الناس متشابهين وجب أن يعاملوا بنفس الطريقة وإعطائهم دخولا متشابهة، فحتى إذا كان افتراضنا الثاني خطأ، فإن هذه التوصية ستظل صحيحة فالناس إذا كانوا غير متساويين في مقدرتهم على التمتع بالدخول إلا أن معاملتهم تظل صحيحة كما لو كانوا كذلك بالفعل، وهذا هو حكمنا التقديري.

قد تكون هذه النتيجة خطأ، وإذا كانت كذلك أصبح من واجب الذين يؤمنون بعدم مساواة الدخل أن يجدوا حججا أفضل لتبرير عدم المساواة ونحن إذا سألنا الناس وجدنا أن المساواة محبوبه عند الفقراء، بغيضة عند الأغنياء. ولكننا إذا سألنا الرجل الأغنى هل يفضل الاستمرار في اقتناعه بعدم المساواة حتى ولو كان ذلك معناه أن يصبح فقيرا فإنه

سيغير موقفه، لأن المصلحة تقتضيه ألا يوافق على المزيد من المساواة بدلا من أن يصبح فقيرا.

وهناك حجة قوية ضد المساواة، وبخاصة المساواة عن طريق الضرائب التصاعدية وهي أن الضرائب التصاعدية على الدخول، وحتى الضرائب التصاعدية على المبيعات وبخاصة السلع الكمالية تضعف الحوافز على العمل وحتى الاستثمار كما بينا من قبل.

وحجة ثالثة ضد المساواة، هي أن المساواة في الدخول ستقلل مدخرات المجتمع، وبما أن تقدم المجتمع يتوقف أحيانا على زيادة المدخرات فإن عدم مساواة الدخل يكون مرغوبا فيه لأن المدخرات في حالة عدم المساواة تكون أعلى، لأن زيادة دخل الغني تعني زيادة الإدخار أما زيادة دخل الفقير فستذهب إلى الاستهلاك.

من هذا التحليل السابق يتبين أن الاقتصاديين يستطيعون تقديم حجج مختلفة بعضها يؤيد المساواة في توزيع الدخل لأنها تزيد من رفاهية المجتمع، وبعضها يقول إن المساواة تعيب الدخل القومي بالعجز عن النمو بالسرعة التي يمكن أن يتحقق بها إذا كان هناك عدم مساواة.

ومن هذا نتبين كم هو سهل الاختلاف حول نتائج أية سياسة اقتصادية. وهناك اختلاف آخر بين المهتمين بالشئون التجارية وهي الاختيار بين التخطيط أو الاشتراكية (بما فيها الشيوعية) وبين معاداة الاشتراكية أو اتباع مبدأ الحرية. والاقتصاديون البريطانيون في الواقع

موزعون بين هاتين المسألتين، ولكن هناك تأييدا واسعا لوجود الاقتصاد المختلط في انجلترا كما هو. قطاع حكومي، وقطاع خاص وليس هناك خلاف حول هل يجب اتباع ١٠٠% اشتراكية أو ١٠٠% حرية، ولكن الخلاف الأساسي هو حول موضوع: هل هناك حاجة إلى المزيد أو القليل من التخطيط أو المزيد أو القليل من الحرية؟.

وهناك حجج قوية ضد الاشتراكية، وضد مبدأ الحرية فالحجة الأساسية ضد الاشتراكية أنها تخلق البيروقراطية، وأما مبدأ الحرية فيدل على أن الزعم بأنها في المجتمع غير المخطط تجعل الناس يحصلون على الوظائف والدخول والمراكز الاجتماعية التي يستحقونها زعم لا أساس له، وأن الحظ لا الموهبة يلعب الدور الأساسي.

وقد أبرز الاقتصاديون وظيفة جهاز الثمن من ناحية وعيوبه من ناحية أخرى. ففي ظل سياسة الحرية تعتبر أفضل طريقة عقلية لتخصيص الموارد النادرة لإنتاج السلع والخدمات هي تركها لجهاز الثمن، والسماح للمستهلكين الأفراد بإنفاق دخولهم كيفما شاءوا فإذا ازداد إنفاقهم على سلعة أنتج منها الكثير والعكس. وبينوا أن جهاز الثمن الذي لا يخضع لأي رقابة يعاني من ثلاثة عيوب ١- أنه لا يضمن إشباع الحاجات الجماعية كتلك التي بيناها في بداية الفصل العاشر ٢- أن الاحتكارات لو تركت وشأنها فإنها تحصل على إيجار "ريع" أكبر مما تحصل عليه في ظل الصناعة المتنافسة وأنه من الضروري التحكم فيها منعا لاستغلال

المستهلك ٣- أن المستهلكين وهم يشبعون حاجتهم باستهلاك السلع قد يسببون خسارة في إشباع الآخرين لحاجتهم.

وتواجه أغلب الحكومات اختيارا آخر بين البطالة أو التضخم. والواقع أن أتباع سياسة العمالة بدون تضخم أمر بالغ الصعوبة، ولهذا يكون الاختيار في الواقع بين سياسة عمالة ضعيفة لا تمحو البطالة تماما وبين سياسة العمالة القوية التي تسبب بعض التضخم أمرا محيرا. وفي هذه الحالة يتعين على الاقتصاديين الإجابة عن السؤال التالي أيهما أسوأ البطالة أو التضخم؟

وأغلب الناس متفقون على أن البطالة أمر سيء، ولكن الاقتصاديين ليس لديهم الشيء الكثير حول التضخم، وهم يستطيعون على الأقل الإشارة إلى نتيجة سلبية هي أنه ما أن يصل المجتمع إلى مستوى العمالة فلن يستطيع أحد رفع مستوى المعيشة بزيادة الدخول النقدية لأن ارتفاع الأثمان سيمتص هذه الزيادة، وأنه لا سبيل إلى رفع مستوى الدخول الحقيقة إلا بزيادة إنتاجية الأمة. غير أن التضخم هو ثمن العمالة الكاملة الذي لابد من دفعة لتجنب البطالة الشاملة التي حدثت في أزمة ١٩٣٠ والمستقبل وحده هو الكفيل بالإجابة عما إذا كان التضخم سيسبب نتائج اجتماعية واقتصادية خطيرة كالبطالة أم لا. أما الآن فإن أغلب الناس في بريطانيا يفضلون التضخم على البطالة.

وقد ابتكر الاقتصاديون وسيلة فنية كمحاولة لحل مشاكل السياسة الاقتصادية دون الحاجة إلى وضع أحكام تقديرية. ولكن أغلب السياسيات الاقتصادية دون الحاجة إلى وضع أحكام تقديرية. ولكن أغلب السياسات الاقتصادية لا تطبق بدون إفادة بعض الناس على حساب الآخرين فكيف تقارن الخسارة التي يعانيها شخص، بالفائدة التي يجنيها شخص آخر؟ وضع الاقتصاديون "مبدأ التعويض" كمقياس فماذا كانت السياسة الجديدة تجعل (أ) في وضع أفضل إلى حد أنه يستطيع تعويض (ب) عن خسارته فإن هذه السياسة ستزيد من رفاهية المجتمع، أما إذا كان الكاسب غير قادر على تعويض الخاسر فإن هذه السياسة ستقل من رفاهية المجتمع.

نستطيع الآن شرح حالة التجارة الحرة التقليدية التي كانت تلقي تأييد أغلب الاقتصاديين. فإذا كان فرضنا البسيط صحيحا وهو أن الدولة تسعي إلى تحقيق رفاهية المجتمع إلى أقصى حد أمكن القول أن إلغاء الضريبة الجمركية على وارد معين تكون أمرا مرغوبا فيه إذا كان ذلك من شأنه إنعاش المجتمع كله. ويتحقق هذا إذا كان المستهلكون الذين يفيدون من هذا الإلغاء قادرين على تعويض الصناعات التي تعاني خسارة في الدخل بسبب زيادة المنافسة الأجنبية ويظل هؤلاء المستهلكون في مستوى أفضل بعد ذلك. فإن لم يحدث هذا اعتبر هذا التغير تغيرا إلى الأسوأ.

ومبدأ التعويض لا يزيل لسوء الحظ الحاجة إلى الأحكام التقديرية فالاقتصادي قد يستطيع أن يقول مثلا أن ضريبة الوارد يجب إلغاؤها،

ودفع التعويض إذا كان ذلك ضروريا. ولكن القرار بدفع التعويض يجب أن يتخذ وهو لا يتخذ على أسس اقتصادية بحتة. فالاقتصادي قد يساعد السياسي بشرح حقائق الموقف والنتائج المحتملة لتغيير السياسة بقدر ما يستطيع ولكنه لا يتخذ القرار النهائي، لأن مسئولية القرار النهائي حول أية سياسة اقتصادية إنما تقع على عاتق السياسيين.

المحتويات

تقديم ٥

الفصل الأول

المستهلك ١١

الفصل الثاني

الشركة ٢٠

الفصل الثالث

المنافسة ٣١

الفصل الرابع

الاحتكار ٤٥

الفصل الخامس

الأجور ٥٣

الفصل السادس

الربح والريع ٦٤

الفصل السابع

النقود وسعر الفائدة ٧٢

الفصل الثامن

مستوى النشاط الاقتصادي ٨١

الفصل التاسع

التقلبات الاقتصادية ٨٩

الفصل العاشر
المالية العامة ١٠٥
الفصل الحادي عشر
التجارة الدولية ١١٨
الفصل الثاني عشر
أسعار العملة الأجنبية ١٢٣
الفصل الثالث عشر
ميزان المدفوعات ١٣٥
الفصل الرابع عشر
السياسة الاقتصادية ١٤٥